

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRACIÓN Y  
CONTABILIDAD**

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA PUESTA EN  
MARCHA DE LA EMPRESA “LOS ÁNGELES” QUE SE  
DEDICARÁ A BRINDAR SERVICIOS EXEQUIALES EN LA  
PARROQUIA DE CALDERÓN, CANTÓN QUITO,  
PROVINCIA DE PICHINCHA.**

**TITULACIÓN DE GRADO PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL  
TÍTULO DE:  
INGENIERÍA COMERCIAL**

**MAYRA FERNANDA IZA LASLUISA**

**DIRECTOR: ING. EDMUNDO MALDONADO**

**Quito, 2013**

**DIRECTOR DE DISERTACIÓN:**

Ing. Edmundo Maldonado

**INFORMANTES:**

Ing. Francisco Moscoso

Ing. Yaskarina Galárraga

## **DEDICATORIA**

Quiero dedicar este trabajo hecho con todo mi amor y esfuerzo;

A Dios, por guiar mi camino y estar conmigo en todos los obstáculos que se presentaron a lo largo de este proceso;

A mis padre, por cada palabra de aliento, cada abrazo, me ha confortado en los momentos más difíciles. Te amo papá y estoy orgullosa de usted;

A mi madre, que me ha alentado a seguir adelante con mi carrera y se ha esforzado siempre por brindarme lo mejor;

A mis hermanas, por su cariño y apoyo absoluto en todos los momentos de mi vida;

A mis amigos, por confiar en mí y brindarme todo su apoyo y amor en los momentos más difíciles;

A todas las personas, por sus oraciones y palabras que estuvieron dándome fuerzas y alentándome para poder culminar mi carrera profesional

***Mayra Fernanda Iza Lasluisa***

## **AGRADECIMIENTO**

Quiero agradecer infinitamente;

En primer lugar, a Dios, porque sin él nada sería posible, por brindarme su constancia y fortaleza para terminar el proyecto;

A mis padres, y hermanas por ser un pilar fundamental en mi vida;

A mis maestros Ing. Edmundo Maldonado, Ing. Yaskarina Galárraga e Ing. Francisco Moscoso, por el apoyo, la paciencia y asesoría en esta etapa de mi vida;

A la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, por los conocimientos impartidos;

A todas aquellas personas, por su granito de arena que aportaron en la elaboración del presente trabajo de investigación.

***Mayra Fernanda Iza Lasluisa***



## **INDICE**

### **1. INTRODUCCIÓN**

#### 1.1. INTRODUCCIÓN,1

#### 1.2. SITUACION ACTUAL DEL PAIS,1

##### 1.2.1. Factores Económicos,1

##### 1.2.2. Factores Políticos, 2

##### 1.2.3. Factores Demográficos, 8

##### 1.2.4. Factores Culturales y Sociales, 9

##### 1.2.5. Factores Ambientales,10

#### 1.3. DESCRIPCIÓN GENERAL DEL TIPO DE NEGOCIO, 11

### **2. ANÁLISIS DEL ENTORNO, 16**

#### 2.1. EL SECTOR EXEQUIAL EN EL MUNDO, 16

#### 2.2. EL SECTOR EXEQUIAL EN EL ECUADOR, 17

#### 2.3. ESTRUCTURA DEL SECTOR EXEQUIAL, 18

##### 2.3.1. Cementerios, 18

###### 2.3.1.1. Evolución y Clasificación, 18

###### 2.3.1.2. Funcionamiento de un Cementerio, 18

###### 2.3.1.3. Administración de un Cementerio, 20

##### 2.3.2. Funerarias, 21

###### 2.3.2.1. Evolución de las funerarias, 21

### **3. ANÁLISIS GENERAL DEL MERCADO, 23**

#### 3.1. 5 FUERZAS DE PORTER, 23

##### 3.1.1. Entrada de Nuevos Competidores, 24

##### 3.1.2. Rivalidad entre competidores Existentes, 26

- 3.1.3. Servicios Sustitutos y Complementarios, 27
- 3.1.4. Poder de Negociación del Proveedor, 27
- 3.1.5. Poder de Negociación del Consumidor, 28
- 3.2. ANALISIS DE LA DEMANDA, 28
  - 3.2.1. Análisis de las necesidades de demanda a través de la segmentación, 29
  - 3.2.2. Definición del Mercado de Referencia, 29
    - 3.3.2.1. Macro-Segmentación, 30
      - 3.3.2.2.1. Criterios de Macro-Segmentación, 30
      - 3.3.2.2.2. Matriz de Macro-Segmentación, 31
    - 3.3.2.2. Micro-Segmentación, 31
      - 3.3.2.2.1. Atributos y beneficios buscados, 31
      - 3.3.2.2.2. Selección de mercado meta, 32
  - 3.2.3. Demanda Histórica, 33
  - 3.2.4. Demanda Actual, 38
    - 3.2.4.1. Diseño de la Muestra, 39
      - 3.2.4.1.1. Población Objetiva, 39
      - 3.2.4.1.2. Método de Muestreo, 40
      - 3.2.4.1.3. Tamaño de la Muestra, 40
    - 3.2.4.2. Encuesta, 42
      - 3.2.4.2.1. Cuestionario, 42
      - 3.2.4.2.2. Tabulación de encuestas y análisis de resultados, 43
  - 3.2.5. Proyección de la Demanda, 63
- 3.3. ANALISIS DE LA OFERTA, 65
  - 3.3.1. Oferta de Cementerios en Quito, 65
    - 3.3.1.1. Cementerios Públicos, 66
    - 3.3.1.2. Cementerios Privados, 69
  - 3.3.2. Oferta de Funerarias en Quito, 72
    - 3.3.2.1. Cementerios y Funerarias Públicas de Quito, 72
    - 3.3.2.2. Cementerios y Funerarias Privadas de Quito, 73
  - 3.3.3. Otras empresas, 74
  - 3.3.4. FODA de cementerios de Quito, 75
  - 3.3.5. FODA de cementerios de Quito, 76
  - 3.3.6. Competencia Actual, 77
    - 3.3.6.1. Cementerios en la Parroquia de Calderón, 77

3.3.6.2. Funerarias de la Parroquia de Calderón, 78

3.3.7. Proyección de la Oferta

3.4. Demanda Insatisfecha, 80

**4. PLANEACIÓN ESTRATÉGICA, 81**

4.1. VISIÓN, 81

4.2. MISIÓN, 81

4.3. VALORES, 81

4.4. OBJETIVOS, 82

4.4.1. Objetivo General, 82

4.4.2. Objetivos Específicos, 82

4.5. POLÍTICAS, 83

4.5.1. Políticas Administrativas, 83

4.5.2. Políticas de Ventas, 83

4.5.3. Políticas de Recursos Humanos, 84

4.5.4. Políticas Financieras, 85

4.6. MATRIZ PLANIFICACIÓN FODA, 86

4.6.1. Matriz de Evaluación de Factores Internos (EFI), 88

4.6.2 Matriz de Evaluación de Factores Externos (EFE), 89

4.7. ESTRATEGIAS DE DESARROLLO, 90

4.8. MARKETING MIX, 90

4.8.1. Producto, 90

4.8.2. Precio, 96

4.8.3 Plaza, 99

4.8.4. Promoción, Publicidad y Propaganda, 100

4.9. ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO, 102

4.10. ESTRATEGIAS COMPETITIVAS, 103

**5. ASPECTOS TÉCNICOS, ORGANIZACIONALES, LEGALES Y AMBIENTALES, 105**

5.1. ASPECTOS TÉCNICOS, 105

5.1.1. Tamaño del Proyecto, 105



5.1.1.1. La demanda,	106
5.1.1.2. La disponibilidad de suministros y equipos,	106
5.1.1.3. La tecnología y equipos.,	107
5.1.1.4. Financiamiento,	107
5.1.2. Localización del proyecto,	108
5.1.2.1. Macro localización,	108
5.1.2.2. Micro localización,	109
5.1.3. Ingeniería del servicio,	113
5.1.3.1. Descripción del Servicio,	114
5.1.3.2. Procesos,	115
5.1.3.3. Diagrama de Flujos,	118
5.1.4. Cadena de Valor,	120
5.1.4.1. Actividades Primarias,	120
5.1.4.2. Procesos de Apoyo,	121
5.1.5. Distribución de instalaciones,	122
5.1.6. Propiedad, Planta, Equipo e Insumos,	122
5.2. ASPECTOS ORGANIZACIONALES,	127
5.2.1. Organigrama,	127
5.2.1.1. Organigrama Estructural,	128
5.2.1.2. Organigrama Funcional,	129
5.2.2. Descripción de Puestos y Perfiles,	130
5.3. ASPECTOS LEGALES,	135
5.3.1. Nombre o razón Social,	135
5.3.2. Clase de Actividad,	136
5.3.3. Tipo de Empresa,	136
5.3.4. Base Legal,	136
5.4. ASPECTOS AMBIENTALES,	141
5.4.1. Impacto Ambiental,	141
<b>6. EVALUACIÓN FINANCIERA,</b>	<b>143</b>
6.1. COSTO TOTAL DE INVERSIÓN,	143
6.1.1. Activos Fijos,	144

6.1.2. Activos Intangibles,	145
6.1.3. Capital de Trabajo,	145
6.2. PRESUPUESTO DE INGRESOS,	147
6.3. PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS,	149
6.3.1. Gastos Fijos,	149
6.3.2. Costos Variables,	151
6.4. ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO,	153
6.5. ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS,	155
6.5.1. Balance General Inicial,	155
6.5.2. Estado de Pérdidas y Ganancias,	157
6.5.3. Punto de Equilibrio,	158
6.5.4. Determinación de la Tasa de Descuento,	160
6.5.1. Costo de los Recursos Propios,	160
6.5.2. Costo del Promedio Ponderado del Capital,	161
6.5.5. Flujo de Caja,	162
6.5.5.1. Flujo de Caja Libre,	164
6.5.5.2. Flujo de Caja de la Deuda,	165
6.5.5.3. Flujo de Caja de los Socios,	166
6.6. ANÁLISIS FINANCIERO,	167
6.6.1. Período de Recuperación de la Inversión,	167
6.6.2. Valor Actual Neto,	168
6.6.3. Tasa Interna de Retorno,	169
6.6.4. Valor Actual Neto Ajustado,	170
6.6.5. Valor del Capital y Tasa de Retorno de los Socios,	172
6.6.6. Análisis de Escenarios,	174
<b>7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES,</b>	<b>176</b>
7.1. CONCLUSIONES,	176
7.2. RECOMENDACIONES,	178

**BIBLIOGRAFIA, 180****ANEXOS, 183**

## **RESUMEN**

El presente trabajo de investigación expone la realización de un estudio de factibilidad para la puesta en marcha de la empresa “Los Ángeles” que se dedicará a brindar servicios exequiales en la parroquia de Calderón, Provincia Pichincha, Cantón Quito.

En el primer capítulo se establece la introducción del presente estudio; y los aspectos económicos, políticos, sociales, culturales, demográficos y ambientales del Ecuador, para conocer el ambiente en el que va a desarrollarse el proyecto, además se presenta una descripción del servicio que se pretende entregar.

En el segundo capítulo, se detalla el desarrollo del sector exequial en el mundo y en el país; también se toma en cuenta su evolución, manejo y administración, que son puntos claves a considerar en una empresa exequial.

En el tercer capítulo, se realizó el análisis del mercado, tanto oferta y demanda con el fin de conocer la demanda insatisfecha del presente estudio, se proporciona una visión concisa del mercado exequial de manera que con estos elementos se pueda realizar un marketing mix ideal para la empresa.

En el cuarto capítulo, se especifica la planeación estratégica para la empresa exequial, los objetivos de la empresa, misión, visión, políticas, se desarrolla el marketing mix, se

evalúan las fortalezas y debilidades con relación a la competencia, se identifican las oportunidades y amenazas con relación al entorno, y se establecen estrategias de crecimiento y competitivas.

En el quinto capítulo, se puntualizan los aspectos técnicos, organizacionales, legales y ambientales que deben ser tomados en cuenta para puesta en marcha de la empresa. En este capítulo se establece el tamaño y localización de la empresa, la ingeniería del servicio, los equipos e insumos necesarios; en el aspecto organizacional, se desarrolla los organigramas respectivos; en lo legal, se determinan los permisos respectivos para una empresa de este tipo; y en el ámbito ambiental, se presentan los reglamentos que debe cumplir una empresa exequial.

En el sexto capítulo, se presentan el estudio financiero, determinando la inversión inicial, los ingresos y gastos; el balance inicial y los estados de resultados proyectados a seis años, se desarrolla el flujo de caja del proyecto, de la deuda y del inversionista, dando buenos resultados en cuanto a VAN y TIR, en los escenarios pesimista, normal y optimista.

Finalmente, el séptimo capítulo contiene las conclusiones y recomendaciones para el proyecto de factibilidad objeto de estudio, se determinó que el proyecto es comercial, técnica y financieramente factible en base a los resultados financieros, donde el VAN es positivo y la TIR es superior a la tasa de descuento requerida, De manera que la empresa exequial puede ser puesta en marcha de manera inmediata.

## **1. INTRODUCCIÓN**

### **1.1.INTRODUCCIÓN**

Los seres humanos cumplen con un ciclo vital, nacen, crecen, se reproducen y por finalmente mueren. La muerte es un destino inevitable, es así que, en la actualidad se pueden apreciar empresas especializadas en brindar servicios exequiales, las mismas que cuentan con la capacitación pertinente y con la infraestructura ideal para este tipo de acontecimientos, lo que ha llevado al auge de estos servicios en el mercado ecuatoriano. Dado el alto incremento poblacional en el Distrito Metropolitano de Quito, y de igual manera, el aumento número de fallecimientos en los últimos años, ha surgido una gran innovación en los servicios mortuorios, generando una alta competencia entre las agencias funerarias; quienes han optado por mejorar sus instalaciones, y se han visto en la necesidad de adquirir nueva tecnología para brindar diversos servicios alcanzado precios atractivos, antes no imaginables.

El presente trabajo de investigación, se desarrolla ante la necesidad de tener una alternativa diferente a las que ya existen en la actualidad. Los Cementerios San Juan de Calderón, la Capilla y Parque de los Recuerdos #2 de la Parroquia de Calderón, muestran la falta de espacio para recibir restos mortales y no cuentan con un buen diseño estético. Por ello, se pretende poner a disposición de todos los ciudadanos de la localidad, una empresa que brinde un asesoramiento calificado completo de servicios exequiales, con el establecimiento de un cementerio moderno, que cuente con un buen

diseño estético y ofrezca servicios conexos. Para la ejecución del proyecto, se cuenta con un terreno familiar, ubicado en el Sector de Bellavista, en la Parroquia Calderón, Cantón Quito, Provincia de Pichincha. Dada la disponibilidad de los terrenos necesarios, de resultar atractiva la ejecución del proyecto, este sería puesto en marcha de manera inmediata.

## **1.2. SITUACION ACTUAL DEL PAIS**

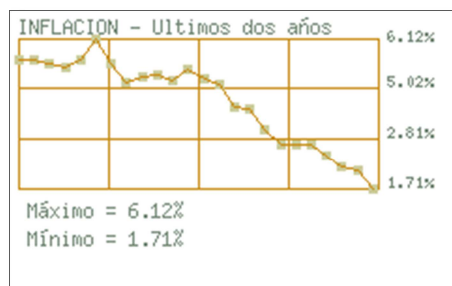
### **1.2.1. Factores Económicos**

Los factores económicos determinan el desarrollo económico o recesión económica de una nación, los siguientes factores deben ser tomados en cuenta por la empresa para obtener mejores resultados e incrementar los rendimientos de sus ejercicios económicos mediante la implantación de políticas.

#### **1.2.1.1. Inflación**

La inflación determina el incremento de precios de bienes y servicios en un periodo determinado. Para el 2012 la inflación se ubicó en un 4,16% según el Banco Central, mientras que para septiembre del 2013 la inflación fue de 1,71%, siendo más baja de los últimos dos años, como se observa en el gráfico No. 1

### Gráfico N°1. Inflación



Fuente: Banco Central  
Elaborado por: Mayra Iza

La de variación anual del IPC en Septiembre de 2013 ha sido del 1,7%, 6 decimas inferior a la del mes anterior (2,3%). La variación mensual del IPC (Índice de Precios al Consumo) ha sido del 0,6%,<sup>1</sup> La canasta del IPC está conformada en un 82,9% por bienes y en un 17,1% por servicios. El Índice de Precios del Productor (IPP) de Septiembre del 2013 fue de 2,17%.

La inflación incide sobre los flujos de efectivo del proyecto, al considerarla en los gastos e ingresos.

La Presidencia de la República del Ecuador estima que se cerrará el 2014 con una inflación del 3%, tasa que será considerada para el presente proyecto.

<sup>1</sup> INEC.(2013).[http://www.inec.gob.ec/archivos\_temporales\_descarga/Reporte\_Inflacion\_Diciembre\_2012.pdf]. **Inflación**. Acceso : 10-10-2013, 18:30

### 1.2.1.2. Producto Interno Bruto (PIB)

El Producto Interno Bruto es el valor monetario que expresa la producción de bienes y servicios en un periodo determinado. El PIB del Ecuador fue de 65.340 millones de dólares en 2012.<sup>2</sup>

El Fondo Monetario Internacional rebajó en tres décimas sus pronósticos de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) de Latinoamérica y el Caribe para 2013 y espera se expanda 2,7%, mientras que las previsiones para Ecuador estiman que el PIB escalaría 4 puntos porcentuales.

El Producto Interno Bruto (PIB) será menos dinámico este año: El FMI calcula una expansión del 4%; el BM, 3,2% y la Cepal, 3,5%.<sup>3</sup> Si bien las proyecciones para este año disminuyen, el país crecerá a mejores tasas que las pronosticadas para economías de primer mundo.

El PIB del Ecuador en los últimos años ha mostrado un alto consumo, generando un buen escenario para la puesta en marcha de una empresa.

---

<sup>2</sup> FMI. (2013). [[http:// www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/reo/2013/whd/wreo1013s.pdf](http://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/reo/2013/whd/wreo1013s.pdf)]. **PIB Ecuador**. Acceso: 26-02-2013, 20 :30

<sup>3</sup>EL EXPRESO. (2013). [[http://expreso.ec/expreso/plantillas/nota\\_print.aspx?idArt=4016687&tipo=2](http://expreso.ec/expreso/plantillas/nota_print.aspx?idArt=4016687&tipo=2)]. **La economía de Ecuador bajará su ritmo este año**. Acceso: 28-02-2013, 21:30

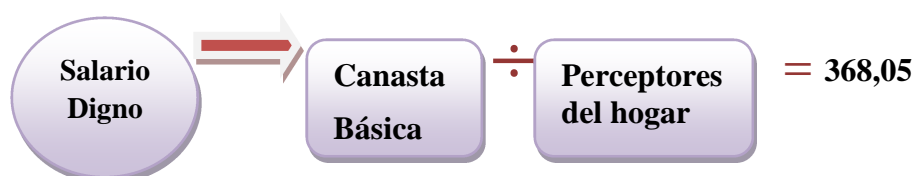


### 1.2.1.3. Salarios

El nuevo salario básico unificado (SBU) que regirá en el año 2013 en el Ecuador es de USD 318.00, lo que representa un incremento del 8.81% equivalente a USD 26.00 al salario del 2012.<sup>4</sup>

El valor de la canasta familiar básica se ubicó en 595,70 dólares. La política del estado de los últimos años determina que el SBU, deberá reemplazarse por un salario digno el mismo que se calculará aplicando el procedimiento siguiente:

**Gráfico N°2. Salario Digno**



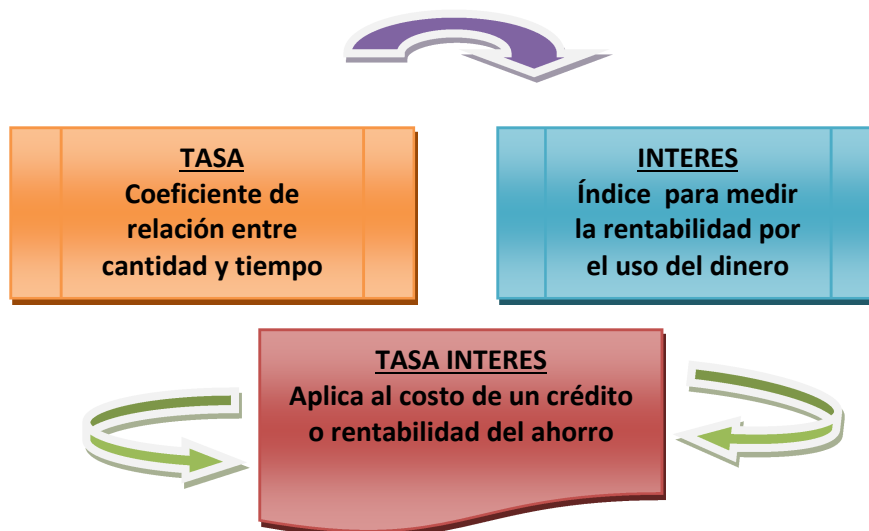
Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales  
Elaborado por: Mayra Iza

Tanto el salario básico y salario digno deben ser considerados por la nueva empresa, para la fijación de sueldos de sus recursos humanos.

<sup>4</sup> MINISTERIO DE RELACIONES LABORALES. (2013). [<http://www.relacioneslaborales.gob.ec>]. **Nuevo salario básico unificado alcanza el 103% de la canasta básica.** Acceso : 18-01-2013

#### 1.2.1.4. Tasas de Interés

**Gráfico N°3. Tasas de Interés**



Fuente: Diario Hoy  
Elaborado por: Mayra Iza

Existen tasas activas y tasas pasivas, la tasa activa es el interés que las instituciones financieras cobran por los préstamos entregados, y la tasa pasiva es el interés que los bancos entregan a los ciudadanos por sus depósitos.

Las tasas referenciales, activa y pasiva, son calculadas semanalmente por el Banco Central del Ecuador, basadas en los promedios ponderados de las tasas en las cuales se han captado y colocado recursos, cada semana, en los bancos privados de nuestro país.<sup>5</sup>

<sup>5</sup> HOY. (2004). [http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/que-son-las-tasas-de-interes-182312.html]. ¿Qué son las tasas de interés?. Acceso : 10-03-2013, 19 :00

**Tabla N°1. Tasa de Interés**

<b>OCTUBRE 2013 (*)</b>			
<b>1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES</b>			
<b>Tasas Referenciales</b>		<b>Tasas Máximas</b>	
<b>Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:</b>	<b>% anual</b>	<b>Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:</b>	<b>% anual</b>
Productivo Corporativo	8.17	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.53	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	11.20	Productivo PYMES	11.83
Consumo	15.91	Consumo	16.30
Vivienda	10.64	Vivienda	11.33
Microcrédito Acum. Ampliada	22.44	Microcrédito Acum. Ampliada	25.50
Microcrédito Acum. Simple	25.20	Microcrédito Acum. Simple	27.50
Microcrédito Minorista	28.82	Microcrédito Minorista	30.50
<b>2. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS PROMEDIO POR INSTRUMENTO</b>			
<b>Tasas Referenciales</b>	<b>% anual</b>	<b>Tasas Referenciales</b>	<b>% anual</b>
Depósitos a plazo	4.53	Depósitos de Ahorro	1.41
Depósitos monetarios	0.60	Depósitos de Tarjetahabientes	0.63
Operaciones de Reporto	0.24		
<b>3. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES POR PLAZO</b>			
<b>Tasas Referenciales</b>	<b>% anual</b>	<b>Tasas Referenciales</b>	<b>% anual</b>
Plazo 30-60	3.89	Plazo 121-180	5.11
Plazo 61-90	3.67	Plazo 181-360	5.65
Plazo 91-120	4.93	Plazo 361 y más	5.35

Fuente: Banco Central

Elaborado por: Banco Central

La nueva empresa debe estar atenta a las tasas de interés, ya que tienen una gran influencia en la economía, si las tasas de interés son bajas, ayudan al crecimiento de la economía, con lo cual habría un mayor consumo de bienes y servicios; por lo contrario si las tasas de interés son altas, el consumo disminuye, frena la inflación, y detiene el crecimiento económic

### 1.2.1.5. Tasas de Desempleo

Según el INEC la tasa de desempleo se redujo a 4,55%. Así, en Quito el desempleo alcanza el 4,2%; mientras en Guayaquil llega al 5,7%; en tanto, que en Cuenca es del 4,1%; en Machala, el 4,9% y en Ambato, el 4,8%.<sup>6</sup>

**Tabla N°2. Tasa de Desempleo**

FECHA	%
sep-13	4.55 %
jun-13	4.89 %
mar-13	4.64 %
dic-12	5.00 %
sep-12	4.60 %
jun-12	5.19 %
mar-12	4.88 %
dic-11	5.07 %
sep-11	5.52 %

Fuente: Banco Central  
Elaborado por: Mayra Iza

La tasa de desempleo de septiembre del 2013 es la más baja de su historia, con una reducción de la pobreza de siete puntos porcentuales, lo que hace conveniente el escenario económico, donde plantea implementarse la empresa.

---

<sup>6</sup> INEC. (2012). [<http://diariodigitalcentro.com/index.php/1316-inec-tasa-de-desempleo-se-redujo-al-55>]. INEC: la tasa de desempleo se redujo a 5,5%. Acceso:01/03/2013, 19:30

### **1.2.2. Factores Políticos**

El 17 de Febrero del 2013, el Ecuador reeligió al Ec. Rafael Correa Delgado como su presidente, representante del movimiento Alianza País. Según Participación Ciudadana, 91 curules logra Alianza País en la Asamblea Nacional teniendo así la mayoría absoluta de la asamblea, los otros curules pertenecen a CREO, PSC, PRE y SUMA.

El Ecuador cuenta con cinco poderes estatales: el Poder Ejecutivo, el Poder Legislativo, el Poder Judicial, el Poder Electoral y el Poder de Transparencia y Control Social.

El adecuado funcionamiento de una empresa, depende en gran magnitud de las decisiones que se tomen en el ámbito político; las disposiciones y regulaciones gubernamentales pueden generar amenazas y oportunidades para una empresa, estos aspectos deben ser considerados para el establecimiento de una nueva organización.

### **1.2.3. Factores Culturales y Sociales**

En el Ecuador existen diversas manifestaciones tradicionales múltiples que se dan en cada ciudad, en donde existen fiestas representativas de cada lugar.

Un aspecto social que ha llamado la atención es la participación igualitaria de hombres y mujeres, sobretodo en el ámbito rural, derecho que se encuentra plasmado en la Constitución Nacional.

El acceso a la educación pública en los últimos años se ha incrementado, no obstante, el aumento de abandono de los estudios sigue generándose.

Estos aspectos culturales y sociales no influyen notoriamente en la ejecución del proyecto, dada la naturaleza del mismo.

#### **1.2.4. Factores Demográficos**

Según datos preliminares del Censo de Población y Vivienda realizado en el 2010, la población del Ecuador alcanzó los 14`306,876 habitantes.<sup>7</sup>

El Ecuador bordea una tasa de crecimiento demográfica intercensal anual de 1.52% de acuerdo a lo estimado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC). Sobre la densidad demográfica, los resultados del censo arrojan una densidad de 55,8 habitantes por kilómetros cuadrado para el país.

El presente proyecto planea implementarse en la provincia de Pichincha, donde existe mayor densidad poblacional, y por lo tanto mayores defunciones, necesidades de primer orden que deben ser cubiertas.

---

<sup>7</sup>INEC. (2010 [<http://www.inec.gob.ec>]. **Portal de Estadísticas**. Acceso : 04-03-2013, 19 :00

### 1.2.5. Factores Ambientales

El Ecuador, en el año 2008, aprobó su nueva Constitución que contiene varios artículos relacionados con temas ambientales, donde se han establecido principios, derechos, deberes, responsabilidades, y prohibiciones, además se crearon organismos específicos relacionados con temas ambientales.

En términos de emisiones de gases de efecto invernadero, el Ecuador es un país con una contribución marginal a las emisiones globales, con menos del 1% del total mundial (Plan Maestro de Electrificación 2009–020, CONELEC)

*En el Ecuador, como trabajo conjunto entre instituciones gubernamentales y no gubernamentales, lideradas por el Ministerio del Ambiente desde el año 2006, se cuenta con el Plan Nacional de Educación Ambiental para la Educación Básica y el Bachillerato 2006-2016.<sup>8</sup>*

Uno de los actos centrales para la protección del medio ambiente es la siembra de árboles que está a cargo de los estudiantes de escuelas y colegios, los árboles son donados por el sector privado y se reparten a nivel nacional.

El deterioro del medio ambiente y sus consecuencias debe ser tomado en cuenta por la empresa, con el fin de mostrar sensibilidad respecto a este aspecto en todas sus actividades.

---

<sup>8</sup>ANONIMO. (2012). [<http://www.geojuvenilecuador.org/13-28%20tema%201.pdf>]. **Situación ambiental en el Ecuador**. Acceso: 08-03-2013, 21:30

### 1.3. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

En la actualidad, en la parroquia de Calderón existen aproximadamente 250.000 personas<sup>9</sup>. Se sabe que conforme crece la población, crece la demanda de bienes y servicios; es aquí donde entran a operar las empresas de servicios mortuorios. En la mencionada parroquia de Calderón, sólo existen pequeños cementerios como: San Miguel de Calderón, La Capilla y el Parque de los Recuerdos #2, los cuales no son suficientes para cubrir la demanda de los residentes de Calderón y sus alrededores, ya que, prácticamente Calderón es otra ciudad. Es de esta manera, que las personas del sector se han visto en la necesidad de acudir a otros cementerios y empresas de servicios mortuorios localizados en el centro y norte de la ciudad de Quito. Por ello, es necesario realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de servicios exequiales, con el fin de brindar a los habitantes de esta zona, un servicio funerario completo.

Para el proyecto de factibilidad para la puesta en marcha de la empresa los Ángeles, que se dedicará a brindar servicios exequiales de calidad, se cuenta con un terreno familiar de 62 hectáreas, ubicado en el Sector de Bellavista, en la Parroquia Calderón, Cantón Quito, Provincia de Pichincha; el terreno se encuentra calificado en una área de protección ecológica, en la cual el uso de suelos permitido es el siguiente:

---

<sup>9</sup> GOBIERNO DE LA PROVINCIA DE PICHINCHA. (2012).  
[<http://www.joyasdequito.com/calderon.html>]. **Calderón**. Acceso:05/03/2012, 12:15



**Tabla N°3. Uso de Suelos**

<b>PRINCIPAL</b>	<b>PERMITIDOS</b>	<b>PROHIBIDOS</b>
<b>Protección Ecológica (PE)</b>	Una vivienda por Ha	Residencial: R1, R2, R3
	Equipamiento: EEZ2, ECB, EIB, EDMI, EDZ2, EGB, <b>EFZ</b> , EFM.	Industrial: II1, II2, II3, II4, II5
	Protección Ecológica: PE	Equipamiento: EEB, EES, EEZ1, EEM, ECS, ECZ, ECM, ES, EB, EDB, EDS, EDZ1, EDMZ2, ER, EGZ, EGM, EA,
	Patrimonio Cultural: H	Recursos Naturales Renovables: NR1, NR3, NR4A, NR5A
	Recursos Naturales Renovables: NR2, NR4B, NR5B, NR4C	Recursos Naturales No Renovables: RNNR
	Agrícola Residencial: AR	Comercial y de Servicios: CB1A, CB2, CB3, CB4, CS1A, CS2, CS3
	Comercial y de Servicios: CB1B, CS1B, CS7B	

Fuente: Ordenanza 0031 del Plan del Uso y Ocupación del Suelo

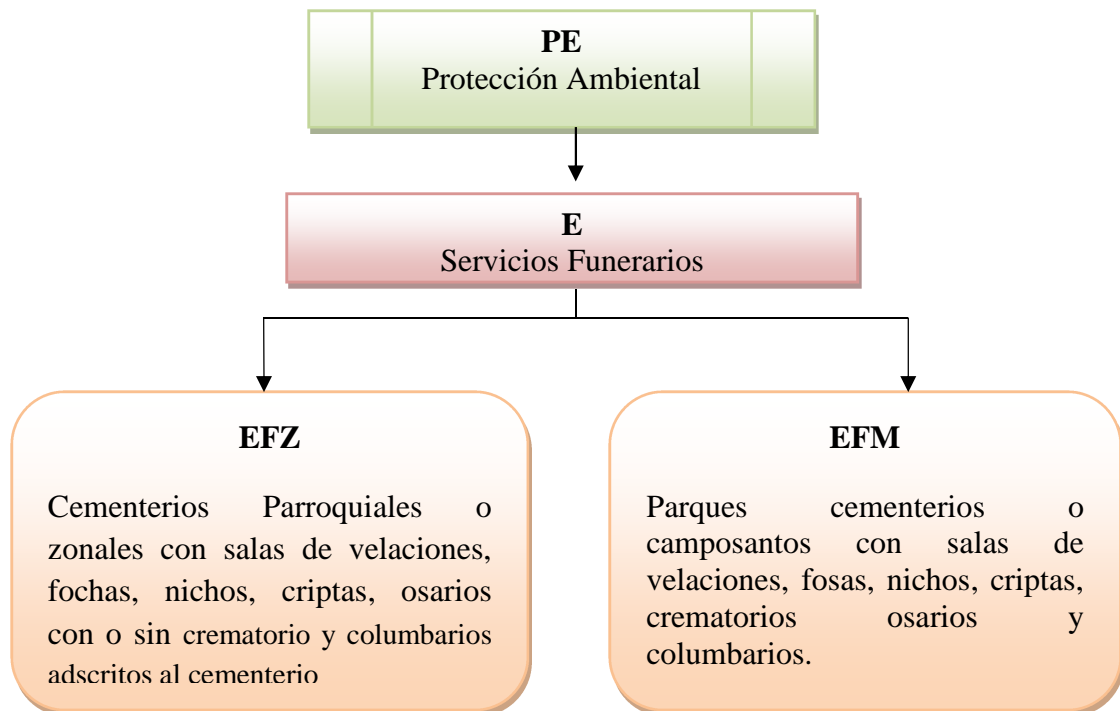
Elaborado por: Municipio Metropolitano de Quito

**Tabla N°4. Uso de Suelos-Tipología**

<b>USO</b>	<b>SIMB.</b>	<b>TIPOLOGIA</b>	<b>SIMB.</b>	<b>ESTABLECIMIENTOS</b>
Servicios Funerarios (E)	EF	Zonal	<b>EFZ</b>	Cementerios Parroquiales o zonales con salas de velaciones, fochas, nichos, criptas,
		Ciudad o Metropolitano	<b>EFM</b>	Camposantos con salas de velaciones, fosas, nichos, criptas, crematorios osarios y columbarios.

Fuente: Ordenanza 0031 del Plan del Uso y Ocupación del Suelo

Elaborado por: Municipio Metropolitano de Quito

**Gráfico N°4. Uso de Suelo PE**

Fuente: Ordenanza 0031 del Plan del Uso y Ocupación del Suelo  
Elaborado por: Mayra Iza

El terreno con el que se cuenta es ideal para el establecimiento de un cementerio, y de una empresa que brinde servicios exequiales de calidad. De la extensión total del terreno, inicialmente, se ha pensado destinar alrededor de cinco hectáreas para la infraestructura del cementerio, incluyendo una iglesia y funeraria, además se contará con salas de velación, una oficina administrativa, un almacén de cofres mortuorios, una sala de capillas trasladables, una floristería, una cafetería, un parqueadero para clientes y un parqueadero para carrozas. El resto de extensión, se destinará a la arborización y a un parque ecológico, que sea un atractivo para los deudos y turistas.

El servicio también comprende todos los trámites legales que tienen que ver con la sepultura de una persona, se pondrá a la disposición de la comunidad los servicios que

requieran, como la compra y venta de cofres mortuorios, el alquiler de capillas si es necesaria una velación en casa de los deudos, el alquiler de carrozas y el traslado hasta el cementerio que el cliente requiera. Para este tipo de servicios se contará con personas especializadas en los mismos, para cumplir las expectativas de los potenciales clientes, y darles la ayuda necesaria en un hecho lamentable como es la muerte de un ser querido.

El proyecto contará con vías de acceso de primer orden hasta el mismo Parque Cementerio, así como la adecuada provisión de agua que permitirá un óptimo mantenimiento a las áreas verdes, considerando que es un sector donde el agua es escasa. Además, se contará con una moderna infraestructura arquitectónica, con lo cual la empresa será capaz de brindar un portafolio completo de soluciones, en distintos precios.

## 2. ANÁLISIS DEL ENTORNO

### 2.1. EL SECTOR EXEQUIAL EN EL MUNDO

El sector exequial en el mundo está caracterizado por ser un mercado estable, debido al sin número de fallecimientos que surgen por diversos motivos, además de que es obligatorio darle un tratamiento final a los cadáveres en un periodo de tiempo determinado. Es aquí donde este negocio es de los más rentables, dado que este suceso toma a la mayoría de las familias por sorpresa o en otros casos las personas optan por prever todo lo que conlleva este suceso, es decir trámites legales, administrativos y servicios complementarios a una sola empresa exequial. Con lo que se puede establecer, que actualmente los servicios exequiales son una necesidad prioritaria.

*En el mundo existen países que tienen una gran trayectoria en la prestación de servicios funerarios, entre los que se pueden mencionar: Estados Unidos, Canadá, España y Brasil. Todas estas naciones marcan la pauta en las tendencias y mejoras a los servicios, al promocionar sus alcances tecnológicos en ferias, exposiciones y creación de programas o carreras dirigidas al personal funerario. Para lograr sus objetivos se conformaron agremiaciones que interactúan entre sí, como una forma de retroalimentarse y enriquecerse de las mejoras realizadas en cada región.<sup>10</sup>*

Una de las agremiaciones más grandes y conocidas en Estados Unidos es la Asociación Nacional de Directores Fúnebre, la misma que tiene una página web donde comparte con el mundo entero sus tendencias, estadísticas, consejos, exposiciones, conferencias y novedades en cuanto a servicios exequiales se refiere.

---

<sup>10</sup> BEDOYA W., MUÑOZ A. (2006), [<http://www.actiweb.es/menarguez/archivo1.pdf>]. **Caracterización del sector funerario y la tanatopraxia en Colombia.** Acceso:11/10/2012, 17:50

De igual manera, en Europa, una de las asociaciones destacadas es la Asociación Funeraria de España (AFUES), la cual apoya a los emprendedores de este sector, colabora con enlaces y está al día en novedades de servicios funerarios como la cremación. Es así, que los servicios exequiales en la mayoría de países han optado por seguir una tendencia internacional por requerimiento de sus usuarios que buscan experiencias nuevas y dejan de lado lo tradicional. Por ejemplo, la cremación se ha convertido en uno de los servicios preferenciales por las personas que buscan un servicio rápido y sencillo. El factor económico en este tipo de negocio es clave para que los clientes escojan la asistencia de su preferencia de acuerdo a su bolsillo.

## 2.2. EL SECTOR EXEQUIAL EN EL ECUADOR

Según Byron Villacís, Director Ejecutivo del INEC “Los servicios exequiales en Ecuador generan 21,2 millones de dólares anuales” así lo declara en un artículo publicado en el INEC el 31 de Octubre del 2011. Se presenta a continuación un resumen del artículo antes mencionado:

*En Ecuador existen 564 establecimientos de servicios exequiales y 124 cementerios, en el caso de los servicios exequiales se reportan ingresos por 21,2 millones de dólares anuales, mientras los cementerios generan 12,4 millones de dólares, según datos del Censo Económico. De acuerdo a los datos de los Registros Administrativos de Nacimientos y Defunciones del 2010, en Ecuador se registraron 61.681 fallecimientos. La provincia que más fallecimientos registró fue Guayas con 15.738 de ellos, seguido de Pichincha con 9.618 y Manabí con 6.101.<sup>11</sup>*

---

<sup>11</sup>VILLACIS BYRON. (2011). [<http://www.inec.gob.ec/inec/losserviciosexequiales.html>]. **Los servicios exequiales en Ecuador generan 21,2 millones de dólares anuales.** Acceso: 24/10/2012 , 20:34

Con este artículo, se puede determinar el grado de alcance que ocupa este sector en particular y del mismo modo se puede estimar las utilidades significativas que este sector adquiere cada año en todo el país. La provincia de Pichincha ocupa el segundo lugar en fallecimientos, dado que el proyecto va dirigido a la parroquia de Calderón que pertenece a la provincia de Pichincha, estos datos estadísticos son significativos en este estudio.

## **2.3. ESTRUCTURA DEL SECTOR EXEQUIAL**

### **2.3.1. Cementerios**

Generalmente las personas consideran a los cementerios como un templo sagrado para dejar a sus familiares. “La palabra cementerio; significa lugar de descanso o dormitorio.” (MARTIGNI, 1865: 28). Dependiendo de la cultura los cuerpos se introducen en féretros, o simplemente los envuelven en tela. Usualmente los cuerpos son enterrados bajo tierra, en nichos o en una bóveda, esto depende de las tradiciones y gustos de cada comunidad.

#### **2.3.1.1. Evolución de los Cementerios**

En cuanto a los primeros cementerios, tuvieron su origen, y se detalla a continuación:

*El culto a los muertos se constata progresivamente, hasta el inicio de la historia propiamente dicha, en los rituales de conservación de los cráneos.<sup>12</sup>*

---

<sup>12</sup> SIN AUTOR. (2008). [<http://www.historia-religiones.com.ar/los-ritos-funerarios-prehistoricos-5.htm>]. **Losritos funerarios prehistóricos**. Acceso: 11-11-2012

Un cementerio debe ser un refugio, un santuario, un lugar que refleje paz y veneración al fallecido. Las personas buscaban desde hace mucho tiempo un lugar donde dejar a su familiar muerto, y de igual manera buscaban que este lugar sea visible y perdure en el tiempo para poder visitarlo en el futuro.

*Los pueblos antiguos tenían por principio enterrar los difuntos fuera de las ciudades. Así lo hicieron también los primeros cristianos que, perseguidos por mucho tiempo, no pudieron tener un lugar especial para depositar sus muertos. Lo que hacían era observar bien el sitio donde se enterraban los mártires, procurando no confundir sus reliquias con los huesos de otros.<sup>13</sup>*

En el siglo VII, la iglesia gobernaba tenía el control de todo, inclusive de los entierros, los cuales solo podían ser realizados en terrenos consagrados por la misma.

*En Europa continental, los cuerpos usualmente eran enterrados en un sepulcro total hasta que se descomponían. Los huesos entonces eran exhumados y almacenado en ossuaries, cualquiera a lo largo de las paredes de la galería del cementerio, o dentro de la iglesia debajo de las losas del piso y detrás de las paredes.<sup>14</sup>*

En este tiempo, ya existían status sociales, las personas de la nobleza tenían mucho dinero y podían acceder a criptas individuales. Comenzaron a aparecer datos biográficos de la persona, es decir nombre y fecha de muerte, además aparecieron adornos como estatuas y figuras representativas de cada familia Mientras que

---

<sup>13</sup>ABATE BERGIER. (1846). *Diccionario general de teología*.

<sup>14</sup>JIEMENEZ ROCIO (2012). ). [<http://www.arqhys.com/construccion/cementerios-historia.html>]. **Historia de los cementerios**. Acceso : 18-11-2012, 19 :30

quienes no tenían suficiente dinero debían enterrar a sus familiares en criptas colectivas.

*Los cementerios son distinguidos de otros terrenos de entierro por el hecho de que estos son contruidos generalmente con un propósito, y en la mayoría de los casos, no están colindados a la iglesia u otro lugar de adoración. Muchos cementerios pertenecen a la municipalía.<sup>15</sup>*

Es así, que en la actualidad encontramos cementerios dentro y fuera de las ciudades, todo depende de la flexibilidad y decisión que tienen las personas para enterrar a los suyos.

#### **2.3.1.2. Administración de un Cementerio**

Para determinar la administración de los cementerios se debe clasificar a los cementerios, los cuales pueden ser públicos, privados o mixtos.

Los cementerios públicos le corresponden al Estado, así como la construcción, reparación, habilitación, y conservación. La administración de los cementerios públicos usualmente está establecida en ordenanzas municipales, las cuales contienen información sobre cómo debe conformarse y funcionar un cementerio.

Los cementerios privados son aquellos administrados por personas jurídicas que pueden ejecutar obras de infraestructura de cementerios, conservación, administración de los locales y la prestación de los servicios funerarios debidamente autorizados.

---

<sup>15</sup>IBÍDEM.



Los cementerios mixtos son los administrados de manera conjunta por el sector público y el sector privado.

### **2.3.2. Funerarias**

Una funeraria es una empresa que brinda servicios exequiales, es decir da un tratamiento a los difuntos y realiza ceremonias que los familiares escogen para honrarlos. Las características de cada funeral varían de acuerdo a cada sociedad y a cada cultura.

#### **2.3.1.1. Evolución de las funerarias**

Dado el sentimiento de respuesta por parte de la sociedad a la muerte de una persona los servicios mortuorios y funerarios se remontan hace años atrás, a continuación se presenta su desarrollo:

*Los primeros entierros más tempranos datan de hace 100.000-70.000 años del último periodo interglaciar, cuando en Europa predominaba la cultura del hombre Neandertal. Algunas sepulturas halladas de esta época ponen de manifiesto que las personas las enterraban con utensilios de uso diario y comida. Estos ritos funerarios expresaban la creencia de una supervivencia, en la que se necesitaban alimentos y utensilios habituales de la vida terrestre.<sup>16</sup>*

Estos acontecimientos muestran el tratamiento especial que se les daba desde tiempos arcaicos a los cadáveres. Es así, que el ser humano ha concebido como cultura: dar un último adiós a sus seres queridos, al sentir que se ha roto su relación afectiva. Los primeros

---

<sup>16</sup>VILLA POSEE E. (1993). *Muerte, Cultos y Cementerios*. Bogotá: Ed. Disloque. p. 19

servicios en ponerse en marcha tienen su origen en la tradición de algunas comunidades autónomas, en las que se acostumbraba a velar a los muertos de 24 a 72 horas, además los deudos acostumbraban agasajar con comida y bebida a los familiares y amigos que les acompañan en el velatorio.

Con el tiempo el sector funerario español se ha ido modernizando y también sofisticando hasta convertirse hoy en día en una referencia que toman en cuenta muchos países.

*Entre otros factores, la inmigración ha supuesto la entrada y consolidación de nuevos ritos funerarios procedentes de otras religiones y credos. Y también ha convertido a la Península Ibérica en la cabecera de una nueva prestación de servicios internacionales orientados a la repatriación de los difuntos a sus países de origen, dónde quieren ser enterrados o incinerados según sus costumbres y cerca de sus familias y seres queridos.*<sup>17</sup>

Con ello, el servicio que ha crecido significativamente en los últimos años es la cremación, servicio que ha sido adoptado en diversos países entre ellos el Ecuador, en donde ha tenido gran acogida. Las tendencias internacionales que se han adoptado dependen de cada empresa exequial y del mercado al cual desean llegar.

---

<sup>17</sup>MEJÍAS MANUEL. (2010). [[http://www.diariodeleon.es/noticias/opinion/la-evolucion-del-servicio-funerario\\_562394.html](http://www.diariodeleon.es/noticias/opinion/la-evolucion-del-servicio-funerario_562394.html)]. **La evolución del servicio funerario**. Acceso : 05-12-2012

### **3. ANÁLISIS GENERAL DEL MERCADO**

El Análisis General del Mercado tiene como finalidad dimensionar el mercado para determinar la viabilidad del proyecto exequial al que se está pensando incursionar. Con el Análisis de las 5 Fuerzas de Porter, de la Demanda y la Oferta, se determinará la existencia de una demanda insatisfecha y la oportunidad de este negocio en el futuro.

Las herramientas que se utilizarán para la presente investigación son las encuestas, que proporcionaran información sobre la demanda potencial y la observación con el objetivo de obtener información sobre la oferta del sector en la Parroquia de Calderón.

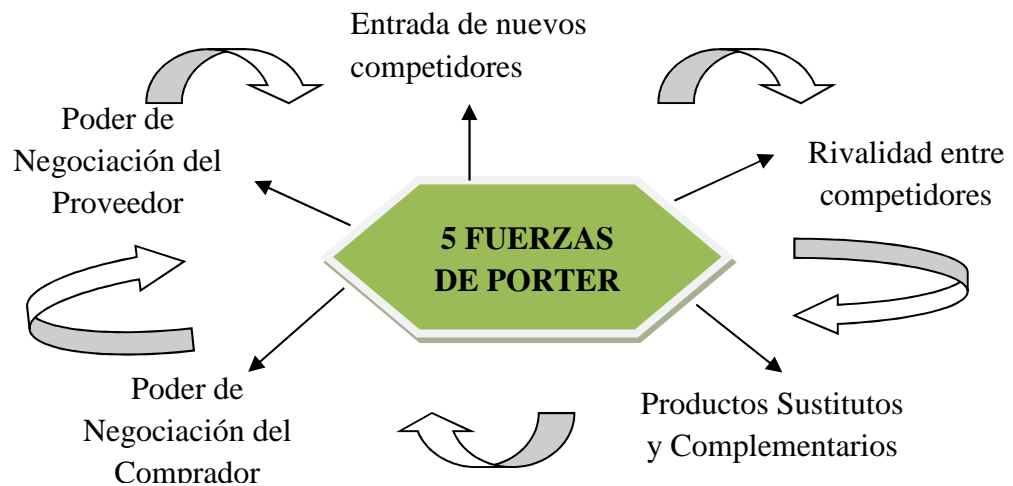
#### **3.1. 5 FUERZAS DE PORTER**

Para analizar el esquema competitivo de un negocio, la herramienta analítica usada comúnmente es el modelo de las 5 fuerzas de Porter.

“Cada una de las fuerzas afecta a la capacidad de una empresa para competir en un mercado determinado.”(MUÑIZ, 2010: 87). Es así, que de este análisis dependen las estrategias que determine una empresa que quiera posicionarse con éxito en el mercado.

En el siguiente gráfico se establecen las cinco fuerzas de Porter:

**Gráfico N°5. 5 Fuerzas de Porter**



Fuente: Michael Porter  
Elaborado por: Mayra Iza

### 3.1.1. Entrada de nuevos competidores

La entrada de nuevos competidores depende de las barreras de entrada, la alta inversión a la que es necesario incurrir para hacer frente a un negocio de este tipo es una de las principales barreras. No solo por los terrenos, sino por la tecnología e infraestructura que son necesarios para entregar un servicio de este tipo.

Por otro lado, está la actual convivencia que coexiste entre cementerios municipales y privados, la cual persiste en la actualidad. Teniendo en cuenta

que se depende de los municipios y ayuntamientos para obtener la licencia de funcionamiento de una empresa exequial.

De igual manera, se debe obtener todos los permisos necesarios de distintas entidades públicas como del Ministerio de Salud, del Cuerpo de Bomberos y del Ministerio del Ambiente para su respectiva operación.

Otro aspecto, constituyen las empresas de la competencia, que cuentan con una gran solidez y trayectoria a nivel provincial y nacional, las cuales imponen las siguientes barreras:

- Sus recursos humanos capacitados.
- Sus relaciones con clientes y aseguradoras.
- Sus instalaciones.

Las empresas líderes en servicios exequiales ya presentes en el mercado, cuentan con gran experiencia y reputación, generando la fidelidad de los consumidores y excelentes relaciones entre proveedores y clientes.

De este modo, la entrada de nuevos competidores es un factor que no influye dentro de la oferta actual de servicios funerarios, ya que los recursos son considerables para establecer un negocio de este tipo, y no muchas empresas lo logran con éxito, en los últimos ocho años no se ha creado otro cementerio en la Parroquia de Calderón, con este antecedente existe un déficit para atender las defunciones, conllevando a la saturación de los cementerios existentes.

### **3.1.2. Rivalidad entre Competidores Existentes**

Un elemento que influye en la rivalidad de los competidores existentes, son las barreras de salida, y dependen del segmento de mercado, por ejemplo si se trata de cementerios, o de equipos y tecnología que son necesarios para la cremación, la barrera de salida para este segmento es alta, debido a la elevada inversión a la que es necesario sujetarse para este tipo de negocio, en el cual están inmersos los terrenos, las construcciones, edificaciones y equipos tecnológicos, que si bien pueden reaprovecharse para otros usos, es alta la inversión para dejarla por otras actividades e industrias. Para el segmento de empresas funerarias las barreras de salidas son menores, ya que no requieren una inversión tan alta y su liquidación no involucra en sí al cliente. Mientras que en el segmento de previsión de asistencia exequial las barreras son mínimas ya que están sujetos a cumplir con lo establecido en el contrato.

Cabe mencionar que dos de los cementerios ubicados en la Parroquia de Calderón son públicos, mientras que uno es privado, pero esto no influye en la rivalidad entre competidores, debido a que entre los tres no cubren la demanda de defunciones debido a que las instalaciones están llenas en casi toda su capacidad.

### **3.1.3. Servicios Sustitutos y Complementarios**

En el sector exequial no cabe hablar de productos sustitutos, ya que el fin es el mismo; lo que si existen son las diferentes formas de llevar a cabo el servicio, lo que conlleva diferentes costos, por ejemplo se puede sustituir el entierro tradicional por una cremación. De igual manera los servicios complementarios son diversos como: cafetería, floristería, libro de condolencias, servicio psicológico y legal.

### **3.1.4. Poder de Negociación del Proveedor**

En el sector exequial en cuanto a insumos, está fuerza casi no influye, debido a la gran cantidad de proveedores que existen actualmente en materiales como cofres, féretros, urnas, lápidas, flores, etc.

Sin embargo, en cuanto a servicios exequiales se refiere, el IESS, por ser de carácter obligatorio para todas las personas que trabajan dependientemente, es un proveedor de peso, ya que tiene un sin número de alianzas y convenios con cementerios y funerarias.

De igual manera el SOAT es uno de los principales proveedores, por su característica de ser renovado cada año, el cual cubre los gastos funerarios por accidentes de tránsito.

### **3.1.5. Poder de Negociación del Consumidor**

En cuanto al poder de negociación del consumidor, la escasez de un servicio exequial completo en la parroquia de Calderón, hace que se tenga una demanda considerable, mientras vayamos ingresando en el mercado con precios competitivos. El cliente o consumidor es el eje principal de cualquier empresa, es así, que se debe dar un servicio exequial integral al mismo, ya que la publicidad de boca a boca por parte de un cliente satisfecho es la mejor; y de igual modo la empresa debe estar adelante con la innovación y tecnología para prestar un servicio de calidad.

## **3.2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA**

La demanda de un producto es el volumen de ventas que se conseguiría de ese producto en un mercado localizado físicamente, en un periodo de tiempo determinado y bajo unas determinadas condiciones de entorno y de esfuerzo comercial.<sup>18</sup>

Para la presente investigación es importante el estudio de la demanda y los factores que influyen en ella, ya que así se podrá conocer las oportunidades para el negocio exequial que se pretende establecer, y del mismo modo se podrá conocer cuáles son los principales factores que determinan la demanda del sector.

### **3.2.1. Análisis de las necesidades de la demanda a través de la segmentación**

---

<sup>18</sup> ALEGRE L. y otros. (2000). *Fundamentos de la Economía de la empresa: perspectiva funcional*. España: Ed. Ariel. p.



La segmentación de mercados se define como el proceso de identificación y de caracterización de subgrupos de consumidores, de un mismo mercado, que presentan distintas necesidades, con la finalidad de seleccionar aquellos que pueden ser objeto de una oferta comercial diferenciada.<sup>19</sup>

Primero, se debe identificar el mercado sobre el que desea competir y, en dicho mercado, definir estrategias específicas. La elección del mercado de referencia involucra la división del mercado exequial total en subconjuntos, generando distintos mercados potenciales como: planes de prevención exequial, asistencia exequial y cremación, para lo cual se tomará en cuenta aspectos demográficos, los nacimientos y defunciones.

### **3.2.2. Definición del Mercado de Referencia**

#### **3.2.2.1. Macro-Segmentación**

##### **3.2.2.1.1. Criterios de Macro-Segmentación**

Se consideran tres dimensiones en la división del mercado de referencia:

- a) ¿Cuáles son las necesidades a satisfacer, de las personas que adquieren el servicio exequial?

---

<sup>19</sup> AGUEDA E., MONDEJAR J. (2013). *Fundamentos de Marketing*. España: Ed. Esic. 1ra Edición. pg. 184

- b) ¿Quiénes son los compradores potenciales interesados en el servicio que se ofrece?
- c) ¿Cuáles son las tecnologías existentes para brindar un servicio de este tipo?

### 3.2.2.1.2. Matriz de Macro-Segmentación

Se elaboró una matriz de macro-segmentación con el objetivo de responder las tres dimensiones nombradas anteriormente.

**Tabla N°4. Matriz de Macro-Segmentación**

NECESIDADES
Con un fallecimiento el servicio exequial es obligatorio, urgente e inmediato
Diversidad en servicios fúnebres
Cementerios colapsando generan la necesidad de un nuevo camposanto
El lugar del entierro debe coincidir con lugar de residencia
CONSUMIDORES
Personas mayores de edad
Familiares de personas fallecidas
Familiares de adultos mayores
Familiares de personas con enfermedades graves
TECNOLOGÍAS
En tecnología de punta tenemos al horno crematorio

Fuente: Investigación Realizada

Elaborado por: Mayra Iza

La información se encuentra en función a los datos obtenidos en la investigación primaria y secundaria.

#### **3.2.2.1.3. Conceptualización**

Por medio de la macro-segmentación, se tiene una visión más clara del entorno. En general, los servicios exequiales constituyen una necesidad de primera necesidad, todos los días las personas fallecen ya sea en accidentes o por enfermedades, de ahí nace la necesidad de adquirir un servicio exequial integral..

#### **3.2.2.1.4. Estrategias de Cobertura**

El proyecto se enfoca en entregar un servicio exequial integral, que cuente con una diversidad de servicios y se encuentre en el lugar de residencia del cliente, es decir en la Parroquia de Calderón.

### 3.2.2.2. Micro-Segmentación

#### 3.2.2.2.1. Beneficios y Atributos Buscados

Los residentes de la Parroquia de Calderón buscan una empresa que les brinde asistencia exequial inmediata contrarrestando la saturación en los cementerios de Calderón. De igual manera, coinciden en que una muerte es una situación imprevista e inesperada, por lo que un plan de prevención sería de utilidad en estos acontecimientos.

#### 3.2.2.2.2. Definición del Mercado

El mercado objetivo se encuentra al norte de la ciudad de Quito, particularmente la Parroquia de Calderón, debido a que en este lugar no existe una empresa que satisfaga las necesidades de todas estas personas, obligándolas a recorrer distancias considerables para acceder a un servicio mortuario de calidad.

**Tabla N°8. Segmentación de Mercado**

Sexo	Total
Hombres	74.682,00
Mujeres	77.560,00
<b>Total</b>	<b>152.242,00</b>

Fuente: INEC, VII Censo de Población y VI Censo de Vivienda  
Elaborado por: Mayra Iza

El proyecto está dirigido a todos los habitantes de la Parroquia de Calderón, es necesaria la determinación de las defunciones por edades, con el fin de proyectar los gustos y preferencias en cuanto a servicios mortuorios se refiere, como nichos para recién nacidos y adultos, de este modo la empresa puede adecuar de mejor manera sus instalaciones.

Además, es importante determinar que el segmento de mercado al que nos dirigimos son personas mayores de edad de entre 25 y 50 años correspondiente al 66% de la población de Calderón, quienes son cabeza de familia y cuentan con recursos para contratar un servicio de este tipo.

### **3.2.3. Demanda Histórica:**

Para determinar la demanda histórica se hará un análisis de los nacimientos y defunciones del Ecuador, Provincia de Pichincha, Cantón Quito, y Parroquia de Calderón, con los datos proporcionados por el INEC a partir del año 2007.

Con esta información se determinará la tasa de natalidad, crecimiento poblacional y mortalidad, para proyectarlos en el futuro.

**Tabla N°9. Nacimientos de Ecuador, Prov. Pichincha, Cantón Quito, Parroquia de Calderón**

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Ecuador</b>	369593	369692	361345	351530	347802	352744
<b>Provincia de Pichincha</b>	38826	35901	44215	53836	39109	50702
<b>Cantón Quito</b>	30810	31489	43173	42619	35381	43479
<b>Parroquia de Calderón</b>	667	1087	1705	1630	883	1546

Fuente: INEC

Elaborado por: Mayra Iza

**Tabla N°10. Defunciones de Ecuador, Prov. Pichincha, Cantón Quito, Parroquia de Calderón**

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Ecuador</b>	58016	60023	59714	61687	62304	63262
<b>Provincia de Pichincha</b>	11568	10738	10752	10922	10129	10021
<b>Cantón Quito</b>	9325	9709	9632	10074	9011	9453
<b>Parroquia de Calderón</b>	245	305	360	388	396	415

Fuente: INEC

Elaborado por: Mayra Iza

**Tabla N°11. Defunciones de la Parroquia de Calderón**

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Menores de 1 año</b>	11	9	13	11	15	14
<b>De 1 a 4 años</b>	5	7	9	11	13	15
<b>De 5 a 14 años</b>	4	8	10	13	13	14
<b>De 15 a 49 años</b>	83	101	132	147	152	173
<b>De 50 a 64 años</b>	68	85	96	101	98	111
<b>De 65 años y mas</b>	74	95	100	105	105	88
<b>Total</b>	<b>245</b>	<b>305</b>	<b>360</b>	<b>388</b>	<b>396</b>	<b>415</b>

Fuente: INEC

Elaborado por: Mayra Iza

Para determinar las tasas de natalidad y mortalidad de la Parroquia de Calderón, se cuenta con datos estadísticos de su población de acuerdo a los

censos realizados por el Instituto Nacional de Censos y Estadísticas que van desde 1990, 2001, y 2010.

Con la información de estos años se ha determinado en la siguiente tabla una tasa de crecimiento promedio de la población de la Parroquia de Calderón.

**Tabla N°12. Tasa de Crecimiento de la Parroquia de Calderón**

	1990	2001	2010
Habitantes	36.297	93.989	152.242
Crecimiento entre un censo y otro	39%		62%
Años		20	
Tasa de crecimiento anual		2,51%	

Fuente: INEC

Elaborado por: Mayra Iza

La tasa de crecimiento demográfica intercensal anual del Ecuador de 1.52% de acuerdo a lo estimado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC). Pero en lugares como los Guamaní, los Valles y Calderón la tasa es más alta.

La población de la Parroquia de Calderón se ha triplicado desde el Primer Censo Poblacional de 1990, el promedio de crecimiento poblacional es de 2.51%, se usará esta tasa de crecimiento promedio poblacional para los siguientes años a partir del 2010.

$$\text{Tasa bruta de natalidad} = \frac{\text{Nacimientos}}{\text{Población}} \times 1000$$

**Tabla N°13. Tasa Bruta de Natalidad de la Parroquia del Ecuador**

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Población estimada</b>	141.068	144.699	148.422	152.242	156.062	159.977
<b>Nacimientos</b>	667	1087	1705	1630	883	1486
<b>Tasa bruta Natalidad</b>	4,73	7,51	11,49	10,71	5,66	9,29

Elaborado por: Mayra Iza

Fuente: INEC

La tasa bruta de natalidad mide el número de nacimientos de una población en un determinado tiempo.

$$\text{Tasa bruta de mortalidad} = \frac{\text{Defunciones}}{\text{Población}} \times 1000$$

**Tabla N°14. Tasa Bruta de Mortalidad de la Parroquia de Calderón**

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Población estimada</b>	141.068	144.699	148.422	152.242	156.062	159.977
<b>Defunciones</b>	245	305	360	388	396	415
<b>Tasa bruta de Mortalidad</b>	1,74	2,11	2,43	2,55	2,54	2,59
<b>Tasa Promedio</b>	2,32					

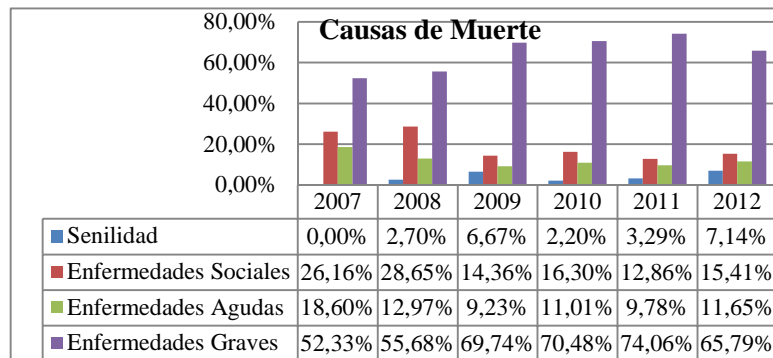
Elaborado por: Mayra Iza

Fuente: INEC

La tasa de mortalidad mide las muertes de una población en un determinado tiempo, la tasa promedio bruta de mortalidad será utilizada para proyectar la demanda en base a la proyección de la oferta.

Las muertes en la Parroquia de Calderón han sido causadas por diversos motivos clasificadas en el siguiente gráfico:



**Gráfico N°6. Causas de Muerte de la Parroquia de Calderón**

Fuente: INEC

Elaborado por: Mayra Iza

Cada año un gran porcentaje de muertes se producen por enfermedades graves, dentro de este grupo se encuentran enfermedades como: VIH, tumores malignos, leucemia, diabetes, trastornos mentales, infartos, insuficiencia cardiaca, trastornos pulmonares, y malformaciones congénitas.

Le siguen en porcentaje las enfermedades sociales, dentro de este grupo se encuentran muertes por: accidentes de tránsito, asesinatos, caídas, ahogamientos y exposiciones a corrientes eléctricas, las cuáles año a año han disminuido gracias a nuevas leyes como la Ley de Tránsito que sanciona con multas y cárcel por exceder el límite de velocidad, de igual manera la reforma al Código Penal que tiene sanciones más fuertes por asesinatos.

Las enfermedades agudas están en menor porcentaje, dentro de este grupo se encuentran enfermedades como: infecciones intestinales, desnutrición, artritis, edemas, fiebre, enfermedades renales e intestinales.

Con menor porcentaje se encuentra la senilidad, la cual es propia de la vejez.

### **3.2.4. Demanda Actual**

Para determinar la demanda actual de la Parroquia de Calderón, se realizó un estudio de mercado basado en la técnica de la encuesta como fuente primaria de información para conocer los gustos y preferencias de los potenciales clientes y además determinar si el proyecto tendrá la aceptación y acogida de los moradores del sector.

Primero se establece la población objetivo para determinar la muestra y sobre ella aplicar la encuesta, de su análisis se infiere los resultados para toda la población.

#### **3.2.4.1. Diseño de la Muestra**

##### **3.2.4.1.1. Población Objetiva**

Para determinar el tamaño del universo, se investigó cual es la población de la parroquia de Calderón, siendo la fuente de información los resultados del último Censo de Población y Vivienda del año 2010, que lo realizó el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos para proyectarlo al año 2012.

La población total de la Parroquia de Calderón es de 152.242 habitantes, 74.682 hombres 77.560 mujeres, que representa

el 6,80% de la población total del Cantón Quito, y el 5,91% de la población total de la provincia de Pichincha.

Para el 2012 con el promedio de crecimiento de 2,51% podemos determinar en 159.977,00 a la población de Calderón, quienes pueden contratar el servicio son 105.585 personas entre 25 y 50 años.

#### **3.2.4.1.2. Método de Muestreo**

Para seleccionar la muestra de una población existen diversos métodos, el muestreo aleatorio simple es el más utilizado para determinar el tamaño muestral y el error del muestreo con un elevado nivel de fiabilidad en los resultados, este muestreo depende de si la población es finita o infinita.

**Población Finita:** menos de 100.000 unidades, cuando se conoce el tamaño de la población.

**Población Infinita:** más de 100.000 unidades, cuando no se conoce el tamaño de la población.

Al tener más de 100.000 habitantes en la Parroquia de Calderón se trata de una población infinita.

### 3.2.4.1.3. Tamaño de la Muestra

Con una población infinita es indispensable realizar una prueba piloto para cuantificar la probabilidad del uso de servicios exequiales en los últimos cinco años (p) y del no uso de los servicios exequiales en los últimos cinco años (q) ante la posibilidad de instalación de una empresa de servicios exequiales en la Parroquia de Calderón.

#### **La encuesta piloto fue aplicada a:**

20 personas residentes de la Parroquia de Calderón.

#### **La pregunta de la encuesta piloto fue:**

¿En los últimos 5 años ha tenido el deceso de un familiar?

#### **Resultados:**

**Tabla N°15. Resultados Encuesta Piloto**

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>%</b>
<b>SI</b>	17	85%
<b>NO</b>	3	15%
	<b>20</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación realizada  
Elaborado por: Mayra Iza

Los resultados fueron procesados, los mismos que determinaron que el 85% de los encuestados han tenido el deceso de un familiar durante los últimos 5 años, con ello (p) asumió el valor de 0,85 y (q) de 0,15.

La fórmula que se utilizó fue:

$$n = \frac{Z^2 * p * q}{e^2}$$

Donde,

n = universo de la encuesta

p = probabilidad de haber tenido el deceso de familiar

q = probabilidad de no haber tenido el deceso de familiar

e = error muestral del 5% ya que el intervalo de confianza deseado es del de 95% .

$$n = \frac{1.96^2 * 0,85 * 0,15}{0,05^2} = 196 \text{ encuestas.}$$

### **3.2.4.2. Encuesta**

#### **3.2.4.2.1. Cuestionario**

La encuesta se presenta en el Anexo No.1, y es parte de un estudio de mercado que permitirá definir un marco referencial sobre los servicios exequiales prestados actualmente en la Parroquia de Calderón desde la perspectiva

del cliente. Además, se pretende recopilar información para determinar las necesidades, gustos y preferencias de la población de Calderón, de manera que el servicio que se pretende ofrecer, sea completo e integral, y cumpla las necesidades de los potenciales clientes.

El servicio propuesto consiste en la puesta en marcha en una empresa de servicios exequiales que cuente con carrozas, una iglesia o capilla propia, sala de velación, campo santo y que brinde servicios legales, psicológicos, económicos, planes de prevención; así como servicios complementarios como: floristería, cafetería, y libro de condolencias.

**Grupo Objetivo:** personas mayores de edad que residan en la Parroquia de Calderón y alrededores.

**Tiempo aproximado:** 15 minutos

#### **3.2.4.2.2. Tabulación de encuestas y análisis de resultados**

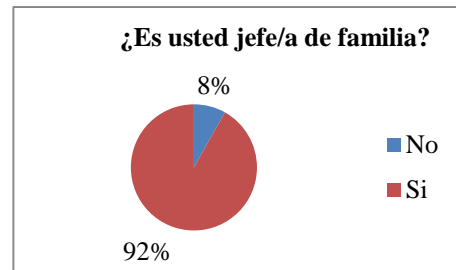
Se depuraron los resultados para procesarlos con la ayuda del programa SPSS, el mismo que generó los reportes que permitieron conocer la situación actual del mercado objetivo; los reportes generados se encuentran a continuación:

**Pregunta N°1. ¿Es usted jefe/a de familia?****Tabla N°16. Pregunta 1**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
<b>Válidos</b> No	16	8,16	8,16	8,16
Si	180	91,84	91,84	100,00
Total	196	100,00	100,00	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mayra Iza

**Grafico N°.7 Pregunta 1**

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mayra Iza

**ANÁLISIS:**

- El 92% de los encuestados son jefes de familia, lo que determina que representan a un grupo familiar, aportan más económicamente y además toman la mayoría de decisiones por ellos. Su opinión se tomará muy en cuenta en la presente investigación.

**Pregunta N°2. ¿En los últimos años tuvo experiencias de fallecimiento de familiares?**

**Tabla N°17. Pregunta 2**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
<b>Válidos</b> No	21	10,71	10,71	10,71
Si	175	89,29	89,29	100,00
Total	196	100,00	100,00	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mayra Iza

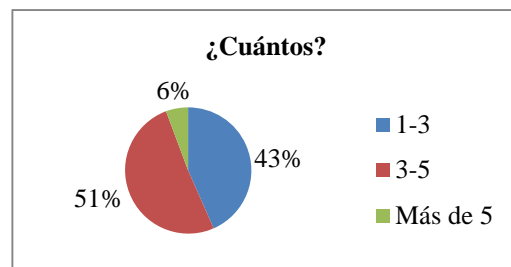
**Grafico N°.8 Pregunta 2**



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mayra Iza

**Gráfico N°. 9 Pregunta 2**



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mayra Iza



**ANÁLISIS:**

- El 89% de la muestra en los últimos años han tenido el fallecimiento de familiares. La mayoría de los encuestados ha tenido entre 3 y 5 fallecimientos. Esto nos da una idea de la cantidad demandada hacia un futuro, tomando en cuenta el crecimiento poblacional, podemos observar que existe un amplio mercado para el proyecto.

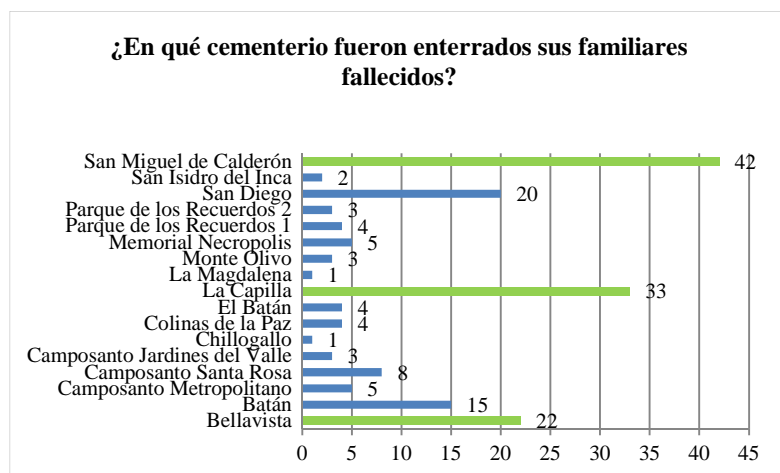
**Pregunta N°3. ¿En qué cementerio fueron enterrados sus familiares fallecidos?**

**Tabla N°19. Pregunta 3**

	Frecuencia	%	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
<b>Válidos</b> Bellavista	22	12,57	12,57	12,57
Batán	15	8,57	8,57	21,14
Metropolitano	5	2,86	2,86	24
Santa Rosa	8	4,57	4,57	28,57
Jardines del Valle	3	1,71	1,71	30,29
Chillogallo	1	0,57	0,57	30,86
Colinas de la Paz	4	2,29	2,29	33,14
El Batán	4	2,29	2,29	35,43
La Capilla	33	18,86	18,86	54,29
La Magdalena	1	0,57	0,57	54,86
Monte Olivo	3	1,71	1,71	56,57
Necrópolis	5	2,86	2,86	59,43
P. Recuerdos 1	4	2,29	2,29	61,71
P. Recuerdos 2	3	1,71	1,71	63,43
San Diego	20	11,43	11,43	74,86
San Isidro del Inca	2	1,14	1,14	76
San Miguel de Calderón.	42	24	24	100
<b>Total</b>	<b>175</b>	<b>100</b>	<b>89,29</b>	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mayra Iza

**Gráfico N°. 10    Pregunta 3**

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mayra Iza

**ANÁLISIS**

- La mayoría de los encuestados ha enterrado a sus familiares en los cementerios aledaños a la Parroquia de Calderón, el cementerio de San Diego ubicado en Quito, es uno de los favoritos.

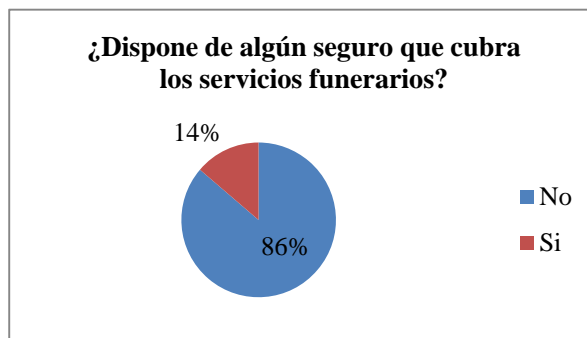
**Pregunta N°4.    ¿Dispone de algún seguro que cubra los servicios funerarios?**

**Tabla N°19.    Pregunta 4**

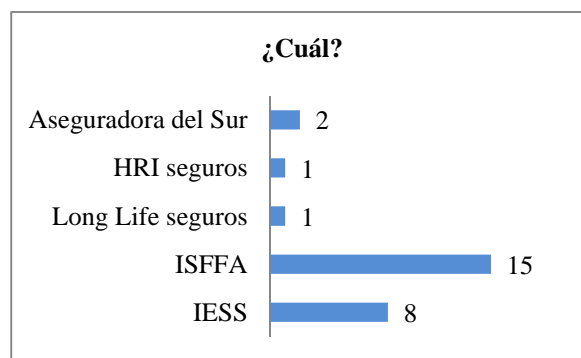
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
<b>Válidos</b> No	169	86,22	86,22	86,22
Si	27	13,78	13,78	100,00
Total	196	100,00	100,00	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mayra Iza

**Gráfico N°. 11 Pregunta 4**

Fuente: Encuesta  
Elaborado por: Mayra Iza

**Gráfico N°. 12 Pregunta 4**

Fuente: Encuesta  
Elaborado por: Mayra Iza

## ANÁLISIS

- El 86% de los encuestados no tiene un seguro que cubra los servicios funerarios. Esto demuestra que la mayoría de las personas no tiene un plan de prevención para este suceso. Los que cuentan con seguro se debe al IESS y el ISFFA.

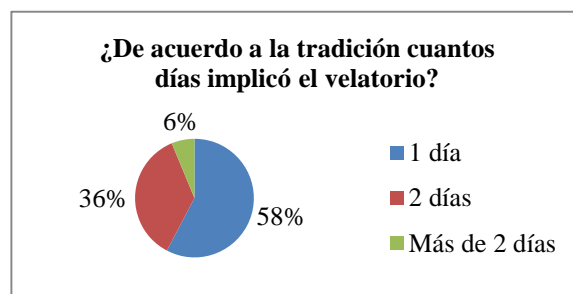
**Pregunta N°.5    ¿De acuerdo a la tradición cuantos días implicó el velatorio?**

**Tabla N°20.    Pregunta 5**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
<b>Válidos</b>	1 día	101	57,71	57,71	57,71
	2 días	63	36,00	36,00	93,71
	Más	11	6,29	6,29	100,00
	Total	175	100,00	100,00	

Elaborado por: Mayra Iza  
Fuente: Encuesta

**Gráfico N°. 13    Pregunta 5**



Elaborado por: Mayra Iza  
Fuente: Encuesta

## ANÁLISIS

- El 58% de la muestra tiene como tradición que el velatorio dure un día, el 36% prefiere dos días, con esta información podemos ratificar que un velatorio no debe durar más de dos días.

**Pregunta N°6. ¿En qué cementerio fueron enterrados sus familiares fallecidos?**

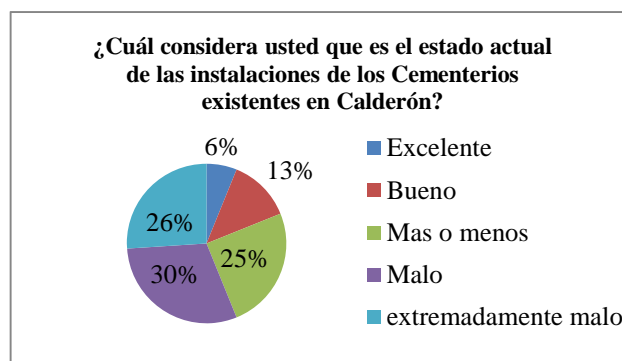
**Tabla N°21. Pregunta 6**

	Frecuencia	%	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
<b>Válidos</b> Excelente	12	6,12	6,12	6,12
Bueno	25	14,29	12,76	18,88
Más o menos	49	28,00	25,00	43,88
Malo	59	33,71	30,10	73,98
Extrem. malo	51	29,14	26,02	100,00
Total	196	111,27	100,00	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mayra Iza

**Gráfico N°. 14 Pregunta 6**



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mayra Iza

**ANÁLISIS:**

- El 55% de los encuestados considera como malo y extremadamente malo el estado actual de los cementerios de la Parroquia de Calderón, debido principalmente a su

mala ubicación, poco mantenimiento y saturación. Lo que es ventajoso y sería adecuado brindar un servicio exequial integral en dicha parroquia.

**Pregunta N°7. ¿Estaría de acuerdo con la creación de un servicio exequial que involucre lo tradicional (costumbres) con lo moderno (procedimiento-infraestructura)?**

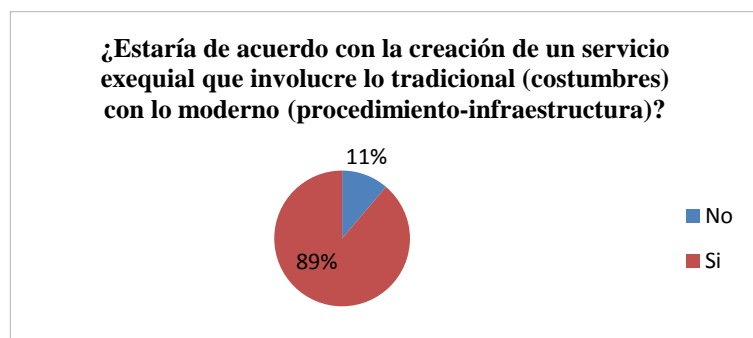
**Tabla N°22. Pregunta 7**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
<b>Válidos</b>	No	22	11,22	11,22	11,22
	Si	174	88,78	88,78	100,00
	Total	196	100,00	100,00	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mayra Iza

**Gráfico N°. 15 Pregunta 7**



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mayra Iza

**ANÁLISIS:**

- El 89% de la muestra considera necesaria la creación de un servicio exequial que involucre lo tradicional con lo moderno. Es evidente que las personas tienen un nuevo concepto en cuanto a servicios exequiales se refiere, si una empresa brinda un servicio e infraestructura moderna para este tipo de acontecimientos genera un gran valor agregado.

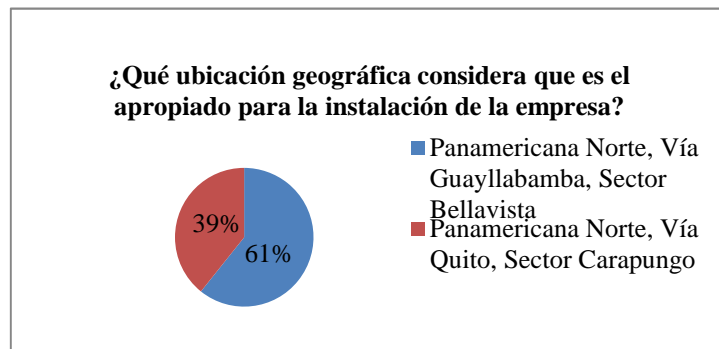
**Pregunta N°8. ¿Qué ubicación geográfica considera que es el apropiado para la instalación de la empresa?**

**Tabla N°23. Pregunta 8**

	Frecuencia	%	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
<b>Válidos</b> Pan Norte, Vía Guayllabamba, Sector Bellavista	119	60,71	60,71	60,71
Pan Norte, Vía a Quito Sector Carapungo	77	39,29	39,29	100,00
	196	100,00	100,00	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mayra Iza

**Gráfico N°. 16    Pregunta 8**

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mayra Iza

**ANÁLISIS:**

- El 61% de los encuestados prefiere que el servicio exequial esté ubicado en la Panamericana Norte, Vía Guayllabamba, Sector Bellavista. Lo que determina que el sitio donde se plantea crear la empresa tiene buena acogida y aceptación.

**Pregunta N°9.    ¿Escogería a la cremación en lugar de la inhumación?**

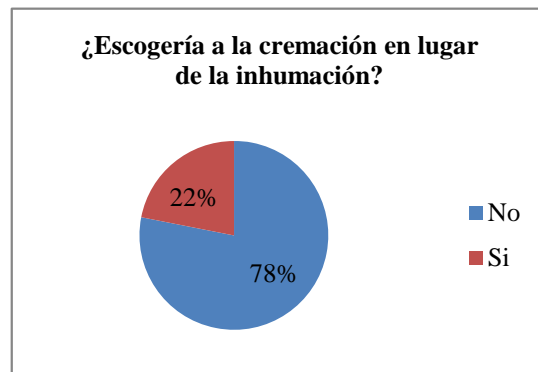
**Tabla N°24.    Pregunta 9**

		Frecuencia	%	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
<b>Válidos</b>	No	153	78,06	78,06	78,06
	Si	43	21,94	21,94	100,00
	Total	196	100,00	100,00	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mayra Iza



**Gráfico N°17. Pregunta 9**

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mayra Iza

### **ANÁLISIS:**

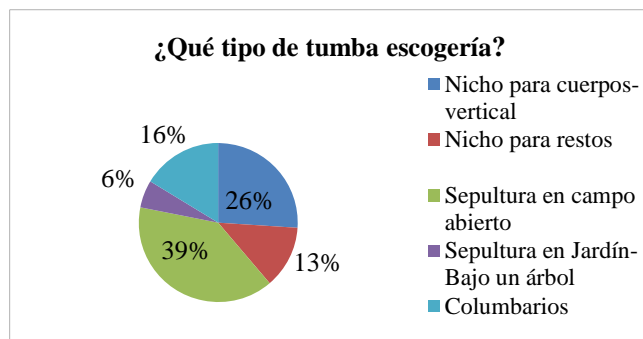
- El 78% de los encuestados no considera a la cremación como una opción ante la inhumación. Es decir, que tiene como tradición enterrar a sus familiares como se ha venido haciendo a lo largo de los años, sin embargo el 22% está de acuerdo con la cremación, porcentaje que puede ir aumentando los próximos años, por lo cual la empresa exequial debe estar preparada para brindar este tipo de servicio.

**Pregunta N°10. ¿Qué tipo de tumba escogería?****Tabla N°25. Pregunta 10**

	Frecuencia	%	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
<b>Válidos</b> Nicho para cuerpos vertical	51	26,02	26,02	26,02
Nicho para restos	25	12,76	12,76	38,78
Sepultura en campo abierto	77	39,29	39,29	78,06
Sepultura en Jardín-Bajo un árbol	11	5,61	5,61	83,67
Columbarios	32	16,33	16,33	100,00
Total	196	100,00	100,00	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mayra Iza

**Gráfico N°. 18 Pregunta 10**

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mayra Iza

**ANÁLISIS:**

- La mayoría de los encuestados prefiere la tumba en campo abierto, seguido por nichos verticales y columbarios. Esto genera una idea de qué porcentaje

destinar para cada tipo de tumba en cuanto al estudio técnico se refiere

**Pregunta N°11. ¿Cuáles de los siguientes servicios considera ideales para un servicio exequial integral?**

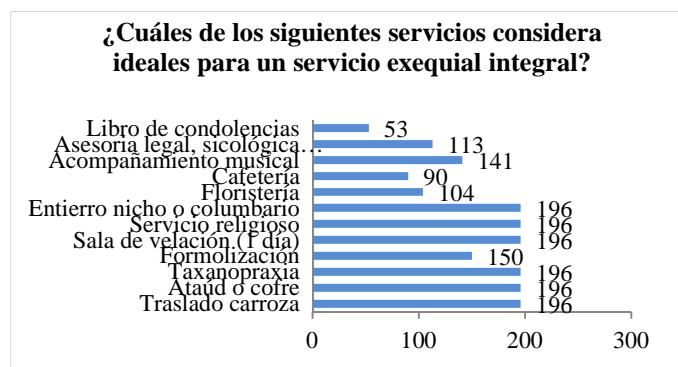
**Tabla N°26. Pregunta 11**

	Frecuencia	%	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
<b>Válidos</b> Traslado carroza	196	10,73	10,73	10,73
Ataúd o cofre	196	10,73	10,73	21,46
Taxanopraxia	196	10,73	10,73	32,18
Formolización	150	8,21	8,21	40,39
Sala de velación (1 día)	196	10,73	10,73	51,12
Servicio religioso	196	10,73	10,73	61,85
Entierro nicho o columbario	196	10,73	10,73	72,58
Floristería	104	5,69	5,69	78,27
Cafetería	90	4,93	4,93	83,20
Acompañamiento musical	141	7,72	7,72	90,91
Asesoría legal, psicológica	113	6,19	6,19	97,10
Libro de condolencias	53	2,90	2,90	100,00
Total	1827	100,00	100,00	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mayra Iza

**Gráfico N°. 19 Pregunta 11**



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mayra Iza

**ANÁLISIS:**

- Los servicios como traslado, carroza, cofre o ataúd, tanatopraxia, servicio de velación, servicio religioso, y entierro o columbario son los que la mayor parte de la muestra considera ideales para un servicio completo e integral.

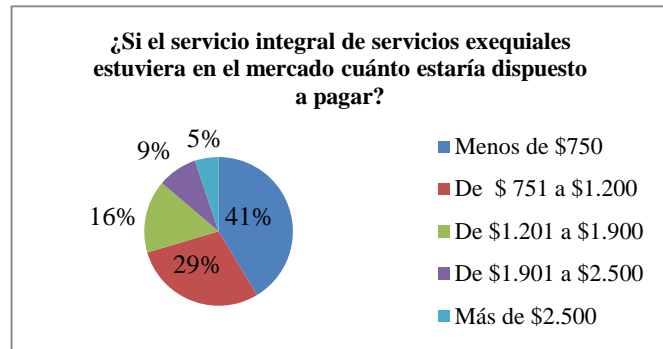
**Pregunta N°12. ¿Si el servicio integral de servicios exequiales estuviera en el mercado cuánto estaría dispuesto a pagar**

**Tabla N°27. Pregunta 12**

	Frecuencia	%	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
<b>Válidos</b> Menos de \$750	81	41,33	41,33	41,33
De \$ 751 a \$1.200	57	29,08	29,08	70,41
De \$1.201 a \$1.900	31	15,82	15,82	86,22
De \$1.901 a \$2.500	17	8,67	8,67	94,90
Más de \$2.500	10	5,10	5,10	100,00
Total	196	100,00	100,00	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mayra Iza

**Gráfico No. 20    Pregunta 12**

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mayra Iza

**ANÁLISIS:**

- El 41% de los encuestados pagaría desde \$751 a \$1.200 por el servicio exequial, seguido por el 29% que pagaría entre \$1.201 a \$1.900. Es importante señalar que el precio varía de acuerdo a las preferencias del encuestado, en base a la tumba y servicios adicionales, esto nos ayudará al momento de la fijación de precios.

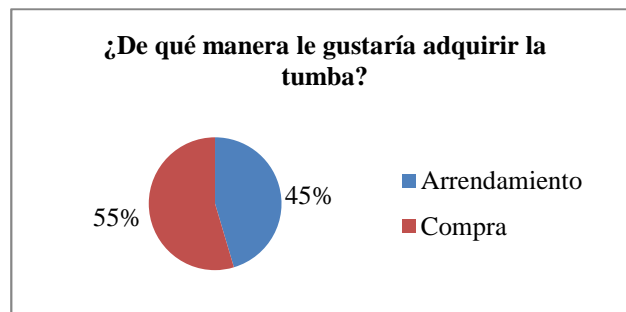
**Pregunta N°13.    ¿De qué manera le gustaría adquirir la tumba?**

**Tabla N°28.    Pregunta 13**

	Frecuencia	%	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
<b>Válidos</b> Arrendamiento	89	45,41	45,41	45,41
Compra	107	54,59	54,59	100,00
Total	196	100,00	100,00	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mayra Iza

**Gráfico No. 21    Pregunta 13**

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mayra Iza

**ANÁLISIS:**

- El 55% de la muestra le gustaría comprar el nicho o columbario, mientras que al 45% le gustaría el arriendo del mismo. Lo que genera una expectativa de la manera en que se puede entregar el servicio.

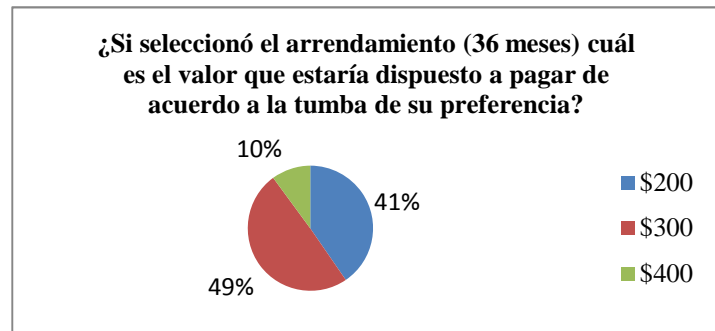
**Pregunta N°14.    ¿Si seleccionó el arrendamiento (36 meses) cuál es el valor que estaría dispuesto a pagar de acuerdo a la tumba de su preferencia?**

**Tabla N°29.    Pregunta 14**

		Frecuencia	%	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
<b>Válidos</b>	\$200	36	40,45	40,45	40,45
	\$300	44	49,44	49,44	89,89
	\$400	9	10,11	10,11	100,00
	Total	89	100,00	100,00	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mayra Iza

**Gráfico No. 22    Pregunta 15**

Fuente: Encuesta  
Elaborado por: Mayra Iza

**ANÁLISIS:**

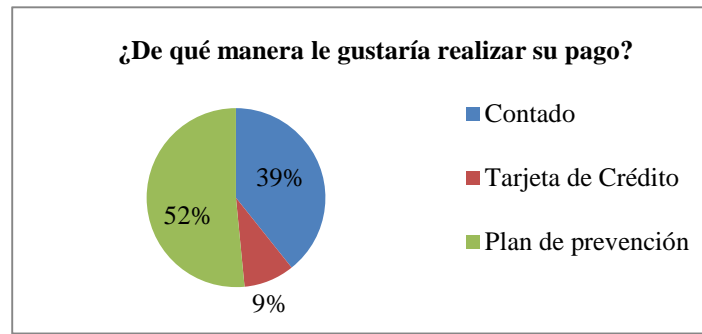
- El 49% de los encuestados está de acuerdo en pagar \$300 por arriendo de 3 años la tumba de su preferencia. Precio que se tomará en cuenta en el momento en que se fijen precios.

**Pregunta N°15.    ¿De qué manera le gustaría realizar su pago?**

**Tabla N°29.    Pregunta 15**

	Frecuencia	%	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
<b>Válidos</b> Contado	77	39,29	39,29	39,29
Tarjeta de Crédito	18	9,18	9,18	48,47
Plan de prevención	101	51,53	51,53	100,00
Total	196	100,00	100,00	

Fuente: Encuesta  
Elaborado por: Mayra Iza

**Gráfico No. 23 Pregunta 16**

Fuente: Encuesta  
Elaborado por: Mayra Iza

**ANÁLISIS:**

- Al 51% de los encuestados le gustaría pagar mediante un plan de prevención, mientras que el 40% le gustaría pagar de contado, y el 9% le gustaría hacerlo a través de tarjetas de crédito.

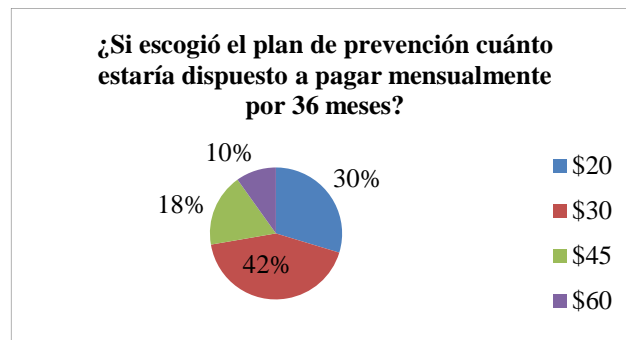
**Pregunta N°16. ¿Si escogió el plan de prevención cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente por 36 meses?**

**Tabla N°31. Pregunta 16**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
<b>Válidos</b>	\$20	30	29,70	29,70	29,70
	\$30	43	42,57	42,57	72,28
	\$45	18	17,82	17,82	90,10
	\$60	10	9,90	9,90	100,00
	Total	101	100,00	100,00	

Fuente: Encuesta  
Elaborado por: Mayra Iza



**Gráfico No. 24    Pregunta 16**

Fuente: Encuesta  
Elaborado por: Mayra Iza

**ANÁLISIS:**

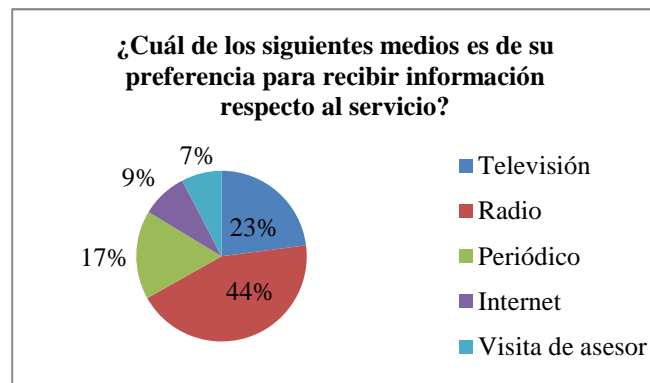
- De los encuestados que escogieron contratar un plan de prevención el 42% está de acuerdo en pagar \$30 mensuales durante 3 años, al 30% le gustaría pagar \$20 mensuales de igual manera por 3 años, el 18% podría pagar \$45 mensuales y el 10% estaría en capacidad de pagar \$60 mensuales.

**Pregunta N°17.      ¿Cuál de los siguientes medios es de su preferencia para recibir información respecto al servicio?**

**Tabla N°32.    Pregunta 17**

	Frecuencia	%	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
<b>Válidos</b> Televisión	45	22,96	22,96	22,96
Radio	86	43,88	43,88	66,84
Periódico	33	16,84	16,84	83,67
Internet	17	8,67	8,67	92,35
Asesor	15	7,65	7,65	100,00
Total	196	100,00	100,00	

Fuente: Encuesta  
Elaborado por: Mayra Iza

**Gráfico No. 25    Pregunta 17**

Fuente: Encuesta  
Elaborado por: Mayra Iza

### ANÁLISIS:

- El 44% de los encuestados le gustaría recibir información respecto al servicio por medio de una radio, el 23% estaría gustoso con la visita de un asesor, el 17% por medio del periódico, el 9% quisiera encontrar información mediante internet, y el 7% quisiera recibir información por televisión.

### 3.2.5. Proyección de la Demanda

A continuación se presenta la demanda en general:

**Tabla N°33. Demanda General Proyectada**

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
<b>Ecuador</b>	64422	65493	66582	67690	68815	69960
<b>Provincia de Pichincha</b>	9780	9538	9302	9071	8847	8628
<b>Cantón Quito</b>	9424	9394	9364	9335	9305	9276

Fuente: Encuesta  
Elaborado por: Mayra Iza

Para proyectar la demanda de la Parroquia de Calderón se ha utilizado la tasa de crecimiento poblacional promedio del sector y la tasa de mortalidad promedio respectivamente.

La demanda proyectada en la Parroquia de Calderón se presenta a continuación:

**Tabla N°34. Demanda Proyectada Parroquia de Calderón**

	Referencia	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Tasa de Crecimiento Promedio	Tabla No. 12	2,51%	2,51%	2,51%	2,51%	2,51%	2,51%
Población Parroquia de Calderón	Proyecciones	163.991	168.105	172.322	176.646	181.078	185.621
Tasa de Mortalidad Promedio	Tabla No. 14	2,33	2,33	2,33	2,33	2,33	2,33
Número de decesos	Proyecciones	<b>381</b>	<b>391</b>	<b>401</b>	<b>411</b>	<b>421</b>	<b>432</b>
% de personas dispuestas a contratar el servicio	Tabla No. 22	88,78%	88,78%	88,78%	88,78%	88,78%	88,78%
Personas Dispuestas a contratar el servicio	Proyecciones	145.591	149.244	152.988	156.826	160.761	164.794
<b>Número de decesos del Mercado Meta</b>		<b>339</b>	<b>347</b>	<b>356</b>	<b>365</b>	<b>374</b>	<b>383</b>

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mayra Iza

**Tabla N°35. Demanda Proyectada Parroquia de Calderón por edades**

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Parroquia de Calderón	339	347	356	365	374	383
Menores de 1 año	11	12	12	12	13	13
De 1 a 4 años	12	13	13	13	14	14
De 5 a 14 años	11	12	12	12	13	13
De 15 a 49 años	141	145	148	152	156	160
De 50 a 64 años	91	93	95	98	100	102
De 65 años y mas	72	74	75	77	79	81

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mayra Iza

### 3.3. ANÁLISIS DE LA OFERTA

José Ávila y Lugo definen a la oferta como: “La cantidad de mercancías que pueden ser vendidas a los diferentes precios del mercado por un individuo o por un conjunto de individuos de la sociedad.”<sup>20</sup> La cantidad ofertada puede estar determinada por: el precio del bien ofertado, la disponibilidad de recursos, tecnología, precios de materia prima, regulaciones gubernamentales y de la competencia.

El estudio de los principales factores que determinan la oferta en la presente investigación, permitirá determinar su influencia y desarrollo en el sector exequial.

Los servicios exequiales en los últimos años han crecido considerablemente, siendo hoy en día uno de los negocios más rentables. A continuación se presenta la competencia actual de este sector y la competencia potencial en la Parroquia de Calderón.

#### 3.3.1. Oferta de Cementerios en Quito

En Quito se registran 22 cementerios, de ellos 11 se encuentran en la zona urbana.<sup>21</sup> Cada uno de ellos con mejor infraestructura y equipamiento mortuario a medida que pasan los años; y a medida que se incrementa la necesidad de un cementerio.

---

<sup>20</sup> AVILA J. y L. (2004). *Introducción a la Economía*. México: Ed. Plaza y Valdés. p. 162

<sup>21</sup>GRANDA QUIÑA A. (202). [<http://www.elcomercio.com/quito.html>]. **Los cementerios se adaptan a la época**. Acceso: 02/04/2012, 15:09

### 3.3.1.1. Cementerios Públicos

**San Diego:** En 1868, inició la construcción del cementerio de San Diego, que concluye en abril de 1872 bajo el mandato de Gabriel García Moreno, y se construye bajo una arquitectura adecuada a lo que eran los cementerios europeos.<sup>22</sup>

**Mapa N°1. Cementerio San Diego**



Fuente: Google Maps  
Elaborado: Mayra Iza

**El Tejar:** El primer cementerio fue el del Tejar, donde se enterraron a los próceres abatidos en la batalla de 24 de Mayo de 1822. Se le considera como el primer cementerio público de Quito.<sup>23</sup> Se pueden arrendar nichos por un costo de \$800,00 dólares por cuatro años, puede ser renovado. A partir del quinto año de arrendamiento, el canon anual es de \$105,00 dólares.

<sup>22</sup>IBÍDEM.

<sup>23</sup>AGUILAR SANTIAGO. (2013). [<http://andes.info.ec/cultura/8411.html>]. **San Diego y El Tejar, dos cementerios que guardan misterios y tradición**. Acceso: 20-01-2013, 10:30

**El Batán:** Este cementerio se ubica en la Av. Eloy Alfaro y Río Coca, cuenta con 17 pabellones, una combinación de bóvedas, unas más elegantes, y otras menos decoradas. En este lugar se fusiona la tradición y la modernidad.

**Mapa N°2. Cementerio El Batán**



Fuente: Google Maps  
Elaborado: Mayra Iza

**Colinas de la paz:** Es un cementerio ecológico equipado con infraestructura de punta para servicios exequiales de tanatopraxia y cremación, se ubica en la autopista Valle de los Chillos Puente No.3 Guangopolo. Los precios de los nichos oscilan entre \$2000,00 y \$3000,00.

**La Magdalena:** Este cementerio se sitúa en el sector de la Villaflora, es uno de los más populares de la capital, tiene gran acogida en el sur de la ciudad, aunque ha llegado a su capacidad máxima. Tiene 2.000 nichos en arriendo y en venta 336 a \$2.000,00; el costo de mantenimiento anual es de 2 dólares anuales.

### Mapa N°3. Cementerio Magdalena



Fuente: Google Maps

Elaborado: Mayra Iza

**Santiago Apóstol de Chillogallo:** Este cementerio se ubica a 10 minutos de la Libertad. Al igual que el cementerio de la Magdalena, este cementerio es uno de los más populares y está totalmente lleno. Este cementerio tiene 6.000 m<sup>2</sup> con 3.250 nichos adquiridos por las familias de diversos sectores. Cobra un costo anual de mantenimiento de 3 dólares y las ventas se las realizaba al contado.

### Mapa N°4. Cementerio Apóstol de Chillogallo



Fuente: Google Maps

Elaborado: Mayra Iza



**San Miguel de Calderón:** Este cementerio es uno de los más reconocidos y tradicionales, se encuentra a 15 minutos de la ciudad de Quito. En este cementerio en particular, los moradores acuden al sitio con comida, donde comparten con sus seres queridos que ya fallecieron. Los precios de los nichos van desde \$380,00.

**San Isidro del Inca:** Este cementerio planificó su construcción cuando la ciudad estaba en el centro y está era una zona rural. Actualmente, los vecinos entierran ahí a sus deudos y cuidan del lugar. En este cementerio arrendamiento de un nicho es el más cómodo, está en \$ 150,00.

#### **Mapa N°5. Cementerio San Isidro del Inca**

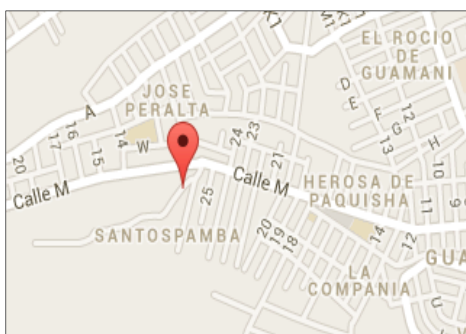


Fuente: Google Maps  
Elaborado: Mayra Iza

### 3.1.1.2. Cementerios Privados

**Camposanto Metropolitano:** Este cementerio está ubicado al sur de la Ciudad en el Sector de Guamaní, abarca 32 hectáreas. Su objetivo es cubrir la demanda existente en el sur de la capital ya que los cementerios aledaños no cuentan con la capacidad de cubrir la demanda exigida.

**Mapa N°6. Camposanto Metropolitano**



Fuente: Google Maps  
Elaborado: Mayra Iza

**Cementerio el Memorial Necrópoli:** En Quito fue inaugurado el primer cementerio vertical de América Latina, que tiene capacidad para 24 mil personas. Se trata de una construcción moderna y vanguardista.<sup>24</sup> La especialidad de este cementerio es la cremación, por lo que ha destinado 8 pisos para columbarios y cuenta con salas de velación, cafetería y atención psicológica.

<sup>24</sup> ANÓNIMO. (2012). [<http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/memorial-necropoli-un-lugar-para-morir-en-paz-539012.html> ]. **Memorial Necrópoli, un lugar para morir en paz.** Acceso: 15/01/2013, 18:45

### Mapa N°7. Cementerio Memorial Necrópoli



Fuente: Google Maps  
Elaborado: Mayra Iza

**Cementerio Camposanto Jardines del Valle:** Nació como idea en marzo de 1992, fecha en la cual se iniciaron todos los trámites necesarios.<sup>25</sup> Este cementerio ubicado en el Valle de los Chillos a 15 minutos de Quito es uno de los más modernos.

### Mapa N°8. Camposanto Jardines del Valle



Fuente: Google Maps  
Elaborado: Mayra Iza

**Cementerio Monteolivo:** se constituyó en julio de 1994 como una compañía anónima. Su gestión y crecimiento se ha centrado en

<sup>25</sup> ANÓNIMO. (2012). [http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/memorial-necropoli-un-lugar-para-morir-en-paz-539012.html ]. **Jardines del Valle**. Acceso: 15/01/2013, 19:00

desarrollar el más moderno cementerio de Quito.<sup>26</sup> Este cementerio brinda sus servicios a personas de clase media y media alta, sus precios son más altos que otros cementerios.

### Mapa N°9. Cementerio Monteolivo



Fuente: Google Maps  
Elaborado: Mayra Iza

**Parque de los recuerdos:** En 1992 se creó este cementerio, se ubica en las avenidas Galo Plaza y De los Eucaliptos, este cementerio tiene todas las tumbas horizontales y cada una de ellas cuenta con un florero de piedra, donde los visitantes colocan sus ofrendas.

### Mapa N°10. Parque de los Recuerdos



Fuente: Google Maps  
Elaborado por: Mayra Iza

<sup>26</sup> ANÓNIMO. 2013).[<http://www.monteolivo.com.ec/interna.php?txtCodiInfo=1>].Camposanto Monteolivo. Acceso: 15/01/2013, 19:10

### **3.3.2. Oferta de Funerarias en Quito**

#### **3.3.2.1. Funerarias Públicas de Quito**

- Funeraria Los Lirios, pertenece al Seguro Social, brinda precios muy convenientes a jubilados, beneficiarios de Montepío y a los afiliados que hayan aportado más de seis meses. El fondo que cubre esta funeraria es de hasta \$450, la tarifa básica es de \$450, la diferenciada de \$595, la estándar de \$795 y la especial de \$1,035. La diferencia en los precios se debe al costo de los ataúdes. Esta funeraria cuenta con un convenio con Monteolivo para aquellas personas que prefieren la cremación, el precio del servicio va desde \$817 en la tarifa básica hasta \$1,247 en la especial.

#### **3.3.2.2. Funerarias Privadas de Quito**

- La Funeraria Sociedad Nacional tiene más de 160 años en servicios exequiales, es pionera en la prestación de estos servicios. Cuenta con tres cementerios: San Diego, El Batán y Colinas de la Paz. Esta sociedad tiene un fin social de beneficencia, por lo que tiene precios más convenientes en comparación a la competencia. Sus salas de velación tienen capacidad de 100 personas.

La ciudad de Quito cuenta con un sin número de funerarias, en el sur, centro, norte y valles. Entre las cuales destacan, Memorial, De la Paz, Casa Girón, Terán, Pichincha, Los Lirios, Colón, y Metropolitana. Cada una con mejor infraestructura que otra, tienen diversos servicios, desde féretros, urnas, salas de velación, servicios religiosos, floristerías, carrozas cafeterías, servicios legales y psicológicos, todo a diversos precios y gustos.

- Casa Girón, Jardines del Valle, cuenta con salas de velación, servicios de florería, cofres, urnas, servicios de auto carroza, de tanatopraxia servicios religiosos y transporte de clientes, el precio promedio de su servicio es de \$1000.00
- Funeraria Memorial, tiene varias salas de velación, cofres, urnas y cenizarios, carrozas, servicio religioso, flores, cafetería, libro recordatorio, espacio en el parque cementerio por 4 años, centro de cuidado infantil y centro de asistencia emocional, el precio de su servicio va desde \$990.
- Funeraria Colón, La Paz, Los Olivos, Metropolitana Pichincha, Terán prestan servicios como: sala de velaciones, autocarroza, cofre mortuario, trámites legales, repatriaciones, expatriaciones, cremaciones, formolización, tanatopraxia, traslados a nivel nacional, florería y cafetería. El precio depende de los gustos

**3.3.3. Otras Empresas:**

Adicionalmente, la competencia conlleva empresas privadas como emisoras de tarjetas de crédito, bancos, aseguradoras, cooperativas de ahorros, IESS, los cuales incluyen servicios de previsión y asistencia exequial.

### 3.3.4. FODA de Cementerios y Funerarias Públicas de Quito

**Tabla N°36. FODA Cementerios y Funerarias Públicas de Quito**

<b>FORTALEZAS</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los cementerios públicos tienen historia, en algunos de ellos están enterradas personalidades célebres. Además estos cementerios cuentan con una arquitectura única.</li> <li>- El personal capacitado es una gran fortaleza, ya que debido a su tiempo de prestación de servicios, las personas que laboran en los mismos son muy profesionales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los precios de estos servicios exequiales que brindan las entidades públicas son accesibles, y oscilan entre \$400 y \$1000, mientras que los privados pueden llegar a \$4000.</li> <li>- Los cementerios y funerarias se encuentran en diversos lugares estratégicos de la ciudad.</li> </ul>
<b>DEBILIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Una de las debilidades que enfrentan los cementerios es la alta competencia del sector privado.</li> <li>- El manejo de recursos es muy burocrático.</li> <li>- La ayuda exequial a las familias es tardía en comparación a los privados.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La competencia que existe a nivel nacional, sobretudo en cuánto a cementerios y funerarias privadas.</li> <li>- La renovación de permisos, es otra amenaza, ya que hay que cumplir con todos los requisitos que los diferentes entes solicitan cada determinado tiempo.</li> </ul>

Fuente: Investigación Realizada  
Elaborado por: Mayra Iza



### 3.3.5. FODA de cementerios y funerarias privadas de Quito

**Tabla N°37. FODA Cementerios y Funerarias privadas de Quito**

<b>FORTALEZAS</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los cementerios privados tienen una excelente ubicación y localización, los deudos no tienen que movilizarse tanto para sepultar y visitar a sus familiares.</li> <li>- Cuentan con personal capacitado en cada área, cuentan con un excelente control de operaciones y servicios.</li> <li>- Además, tienen comunicación directa con los clientes, por ejemplo cuentan con páginas web y atención personalizada.</li> <li>- Atienden los 365 días del año las 24 horas del día.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La demanda de servicios exequiales es constante.</li> <li>- La Tecnología al alcance hace que esta actividad sea más productiva.</li> <li>- La mayoría de personas cuentan con seguro de desgravamen que le permiten acceder a servicios exequiales.</li> <li>- El servicio exequial puede traspasar su beneficio a terceros.</li> </ul>
<b>DEBILIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tanto los cementerios como las funerarias tienen una competencia directa, ya que los mismos servicios y precios ofrecen otras empresas.</li> <li>- El financiamiento de pagos es similar en muchas funerarias.</li> <li>- Tanto los cementerios y funerarias tienen una gran inversión en mantenimiento y modernización de sus instalaciones.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La competencia a nivel nacional, este negocio es uno de los más rentables, por ello cada día nacen nuevas empresas que se dedican a esta actividad.</li> <li>- Las personas que están aseguradas son amenaza directa, ya que tienen alianzas y acuerdos con una sola empresa determinada que en la mayoría de casos son públicas.</li> </ul>

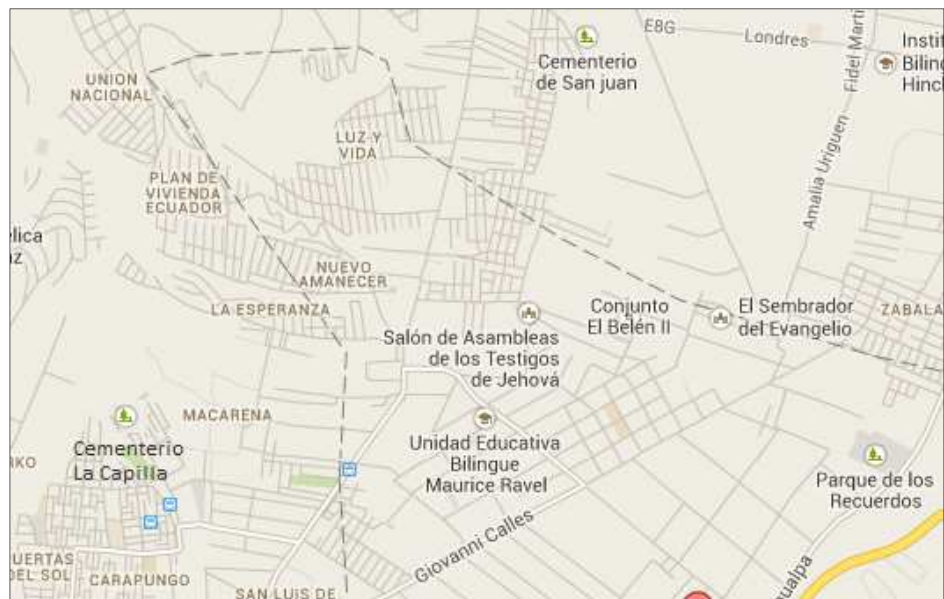
Elaborado por : Mayra Iza  
Fuente: Estudio de Mercado

### 3.3.6. Competencia Actual

#### 3.3.6.1. Cementerios de la Parroquia de Calderón

La parroquia de Calderón cuenta con tres cementerios: San Juan de Calderón, La Capilla y Parque de los Recuerdos #2. Estos cementerios no se dan abasto para cubrir con la demanda existente en el sector, ya que esta parroquia ubicada a 15 km de Quito tiene aproximadamente 200.000 habitantes.

**Mapa N°11. Cementerios de Calderón**



Fuente: Google Mayra Iza  
Elaborado: Mayra Iza

Las tumbas son localizadas solo en el suelo no existen nichos.  
Además, el 2 de noviembre día de los difuntos, la población local

mantiene la tradición de comer en la tumba de su ser querido.<sup>27</sup> Está tradición la mantienen principalmente los indígenas, el resto de población comparte la tradición pero no la aplica. Los cementerios San Juan de Calderón y La Capilla, tienen precios más convenientes, que van acorde con el nivel socioeconómico del sector que es medio, medio-bajo, por esta razón estos cementerios están llenos en su totalidad, el arrendamiento para tres años oscila entre \$200.00 y \$250.00, incluso personas de parroquias aledañas prefieren acudir a estos cementerios por sus bajos precios, razón por la cuál estos cementerios están casi saturados. Mientras que el Parque de los Recuerdos #2, tiene precios más altos, los cuales no son accesibles para todas las personas, la compra de un nicho está en \$1800.00. A pesar de sus altos precios, en este cementerio también queda poco espacio para restos mortuorios.

### **3.3.6.2. Funerarias de la Parroquia de Calderón**

En la Parroquia de Calderón, existe una sola funeraria llamada Funeraria Calderón, la cual no cuenta con una sala de velación en particular, por lo cual los moradores, han optado como más que una tradición, una necesidad el velar a su ser querido en su propia casa. En esta funeraria se venden cofres de madera que van desde \$90 a \$900,00.

---

<sup>27</sup> MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO. (2013). [<http://www.quito.com.ec/descargas/guiacalderonweb.pdf>]. **Calderón, cultura y sitios de interés**. Acceso: 19/01/2013, 20:30

**Gráfico N°26. Funeraria Calderón**

Fuente: Visita de Campo

Realizado por: Mayra Iza

**3.3.7. Proyección de la Oferta**

Para poder establecer la proyección de la oferta es necesario determinar la capacidad instalada de la competencia y conocer si esta podrá proyectarse a futuro según sus instalaciones.

**Tabla N°38. Capacidad Instalada de la Competencia**

	Capilla	Parque de los Recuerdos # 2	San Miguel de Calderón
No. Nichos Totales	2200	700	4780
Número de Nichos Ocupados	2148	321	4780
Número de Nichos Disponibles 2012	52	379	0
Total Disponibles	431		
Defunciones 2012	415		
<b>Capacidad Instalada</b>	<b>16</b>		

Fuente: Visita de Campo

Elaborado por: Mayra Iza

Debido a la ubicación, infraestructura y falta de recursos económicos, los cementerios ya citados no podrán ampliarse, por lo que su capacidad en el

futuro se mantendría constante hasta cubrir la demanda, de ahí la necesidad de una empresa que brinde servicios exequiales con suma urgencia.

### 3.4. Demanda Insatisfecha

La demanda insatisfecha se obtiene de la comparación de la demanda futura y la proyección de la oferta. El resultado obtenido permitirá conocer la viabilidad de mercado que tiene el proyecto. Se parte de la oferta proyectada en el 2012, restándole el número de defunciones proyectadas.

Con estos datos tenemos la demanda insatisfecha:

**Tabla N°39. Demanda Insatisfecha**

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Capacidad Disponible Año Pasado	16					
Demanda Proyectada	381	391	401	411	421	432
Demanda Insatisfecha	-339	-347	-356	-365	-374	-383
Demanda Insatisfecha Acumulada		-686	-1041	-1406	-1780	-2163

Fuente: Investigación Realizada

Elaborado por: Mayra Iza

Con lo expuesto, podemos ver que a partir del año 2013 existe una demanda insatisfecha del sector, incrementando año a año, en el año 2018 harían falta 2163 nichos. Sin dejar de lado la demanda de las parroquias aledañas pertenecientes al Cantón de Quito y los planes de prevención exequial, generando la necesidad de la puesta en marcha de una empresa de servicios exequiales que brinde un servicio integral.

## **4. ASPECTOS ESTRATÉGICOS**

Los aspectos estratégicos que desarrolla la empresa, le permite fijar lineamientos específicos, para una mejor toma de decisiones y desempeño de la misma dentro del sector que se desea incursionar.

### **4.1. MISIÓN**

Brindar servicios exequiales y de cementerio a la población proporcionando un servicio cálido y de calidad, para coadyuvar la pérdida de un ser querido y mitigar el dolor indescriptible e irreparable que conlleva este acontecimiento, a precios accesibles, en infraestructura de primera, y con personal con sentido empático.

### **4.2. VISIÓN**

Ser un modelo empresarial líder y exitoso en la comercialización, prestación de servicios exequiales y planes de prevención, en un plazo de 5 años en la ciudad de Quito, mediante un servicio profesional y humano a las familias que atraviesan la dolorosa pérdida de un ser querido, y ser reconocida por los clientes, competidores, inversionistas y público en general.

### **4.3. VALORES**

- **Calidad:** brindar a los clientes servicios de primera calidad.

- **Confianza:** ser transparentes, consistentes y puntuales en cada una de las actividades a ejecutarse con los clientes, proveedores y el personal.
- **Compromiso:** cumplir los contratos y convenios pactados con los clientes y proveedores, en el tiempo y de manera esperada.
- **Empatía:** reconocer y comprender los sentimientos y actitudes de las personas, así como las circunstancias y situaciones que los afectan en un momento determinado.
- **Ética:** ser responsables en brindar un servicio completo y satisfactorio.
- **Honestidad:** generar integridad y la autenticidad en las actividades exequiales que se realicen.
- **Respeto:** considerar a los clientes y al personal, escuchar sus necesidades, reclamos, y realizar las correcciones debidas si fuera el caso.

## 4.4. OBJETIVOS

### 4.4.1. Objetivo General

Brindar servicios exequiales dentro y fuera de la Parroquia de Calderón, de manera puntual y eficaz, demostrando solidaridad y calidez al cliente en sus momentos de dolor.

#### **4.4.2. Objetivos Específicos**

- Entregar servicios de calidad, con la seguridad de que los servicios prestados excedan las expectativas de los clientes.
- Contar con personal capacitado e infraestructura de primera para cubrir las diversas necesidades de los clientes.
- Mantener al personal motivado y capacitado, generando en ellos un alto espíritu de servicio.
- Generar rentabilidad, para recuperar la inversión, innovar y generar progreso en servicios exequiales.

### **4.5. POLÍTICAS**

#### **4.5.1. Políticas Administrativas**

- Las obligaciones con proveedores y terceros se cancelarán en un plazo de 45 a 60 días calendario, a partir de la colocación de la factura o valuación en las oficinas de la empresa.
- Los requerimientos de un departamento a otro deben ser contestados de inmediato, en un plazo no mayor a 48 horas.



- Los colaboradores deben conocer todos los procesos, para despejar dudas de clientes y proveedores.

#### **4.5.2. Políticas de Ventas**

- La venta de los servicios se realiza de contado, tarjeta de crédito, transferencias bancarias o en planes de prevención.
- Los planes de prevención, van desde los \$30,00 mensuales por persona durante 36 meses.

#### **4.5.3. Políticas de Recursos Humanos**

El recurso humano es un elemento importante dentro de la organización, teniendo en cuenta que genera una ventaja competitiva dentro del mercado, al brindar confianza tanto a proveedores y a clientes. De tal manera que es transcendente seguir las siguientes políticas:

- La correcta selección del personal depende de: la evaluación de las hojas de vida, entrevistas, pruebas psicológicas, y la verificación de datos y referencias. De este modo se prosigue con la firma del contrato de trabajo acordado.
- Cada empleado tiene una responsabilidad personal, pero puede cooperar con los demás, ya sea como jefe de un departamento o como colega.

- Las remuneraciones son competitivas, y abarca el salario, y las ventajas sociales a las que tiene derecho un trabajador.
- La evaluación a los colaboradores es primordial, para verificar su rendimiento, desenvolvimiento y superación personal en su puesto de trabajo.
- Los programas de formación y superación son parte sustancial dentro de la empresa, cada trabajador debe mejorar permanentemente en sus conocimientos, habilidades y aptitudes para enfrentar las situaciones del día a día.

#### **4.5.4. Políticas Financieras**

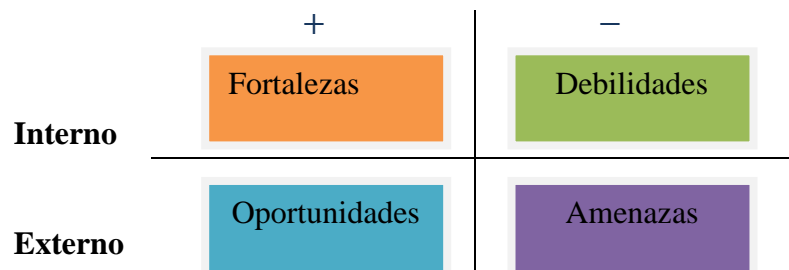
- La empresa establece su gestión financiera basándose en criterios de ética, honestidad, transparencia, y responsabilidad.
- Es importante mantener los adecuados niveles de caja para enfrentar cualquier situación que se presente dentro de las operaciones de la empresa.
- Es recomendable mantener el endeudamiento de mediano y largo plazo en una proporción que sea manejable en función del crecimiento de la empresa, para contar con los recursos necesarios y cubrir esa deuda.

- Se puede generar deuda de corto plazo en situaciones específicas.
- Realizar las inversiones apropiadas para maximizar el flujo futuro de caja.
- Presentar el presupuesto de la empresa noviembre de cada año, para los respectivos ajustes y correcciones.
- Analizar y evaluar los Estados Financieros cada seis meses.

#### 4.6. ANÁLISIS FODA

El Análisis FODA, se refiere al análisis externo e interno de la empresa que se planea desarrollar.

**Gráfico No. 27 FODA**



Fuente: Análisis FODA  
Elaborado por: Mayra Iza

El FODA genera un amplio enfoque general del mercado y permite desarrollar estrategias e implementar herramientas para crear una ventaja competitiva dentro del mercado de servicios exequial

**Tabla N°40. Análisis FODA**

<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Infraestructura moderna.</li> <li>- Innovación en servicios.</li> <li>- Es la primera empresa que ofrece diversos servicios exequiales en la Parroquia de Calderón.</li> <li>- Los servicios a precios accesibles.</li> <li>- Alianzas con aseguradoras, bancos, cooperativas y emisoras de tarjetas de crédito.</li> <li>- Atención personalizada con sentido cálido y empático.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La inexperiencia dentro de este tipo de negocio.</li> <li>- Al ser una empresa nueva, no se tiene la confianza tanto de proveedores y competidores.</li> <li>- La empresa se encuentra distanciada de la ciudad de Quito.</li> <li>- Dificultad para encontrar personal capacitado y profesional para brindar servicios en este sector.</li> </ul>
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- La creciente demanda de servicios exequiales, especialmente los planes de prevención que están en auge.</li> <li>- No todas las empresas que se dedican a este tipo de negocio brindan un servicio exequial completo.</li> <li>- La ausencia de competencia dentro del Sector Bellavista de la Parroquia de Calderón.</li> <li>- La competencia dentro de la Parroquia de Calderón no cuenta con una infraestructura completa.</li> <li>- Los gustos y preferencias por los diversos servicios exequiales se han ampliado.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Políticas Gubernamentales.</li> <li>- La alta competencia que existe a nivel nacional, en cuánto a cementerios y funerarias se refiere.</li> <li>- La renovación de permisos, y licencias, cambian con el tiempo y se los debe realizar cada tiempo determinado.</li> <li>- Innovación en servicios y equipos tecnológicos por parte de la competencia.</li> <li>- El acceso a recursos financieros es muy complejo.</li> </ul>

Fuente: Investigación Realizada  
Elaborado por: Mayra Iza

#### 4.6.1. Matriz de Evaluación de Factores Internos (EFI)

Para la elaboración de la matriz EFI se enlistan las fortalezas y debilidades de la empresa, y se encuentran en la siguiente tabla:

**Tabla N°41. Matriz EFI**

<b>Factores Internos</b>	<b>Peso</b>	<b>Calificación</b>	<b>Ponderación</b>
<b>Fortalezas</b>			
Infraestructura moderna.	0,10	4	0,40
Innovación en servicios.	0,05	4	0,20
Es la primera empresa que ofrece diversos servicios exequiales en la Parroquia de Calderón.	0,08	4	0,32
Los servicios están a precios accesibles.	0,10	3	0,30
Atención personalizada con sentido cálido y empático.	0,12	3	0,36
Alianzas con aseguradoras, bancos, cooperativas y emisoras de tarjetas de crédito.	0,10	3	0,30
<b>Debilidades</b>			-
La inexperiencia dentro de este tipo de negocio.	0,11	2	0,22
Al ser una empresa nueva, no se tiene la confianza tanto de proveedores y competidores.	0,12	3	0,36
La empresa se encuentra distanciada de la ciudad de Quito.	0,10	3	0,30
Dificultad para encontrar personal capacitado y profesional para brindar servicios en este sector.	0,12	3	0,36
<b>Total</b>	<b>1,00</b>		<b>3,12</b>

Elaborado por: Mayra Iza  
Fuente: Estudio de Mercado

La calificación ponderada de 3,12 indica que la empresa tiene una posición interna fuerte para enfrentar los debilidades en su entorno. Debilidades que con el paso del tiempo y la experiencia que se adquiera, irán desapareciendo.

#### 4.6.2. Matriz de Evaluación de Factores Externos (EFE)

La matriz EFE, permite analizar la información social, política, económica, cultural, demográfica, ambiental, gubernamental, jurídica, tecnológica y competitiva, para lo cual se establecen las oportunidades y amenazas que afectan a la empresa y al sector exequial.

**Tabla N°42. Matriz EFE**

<b>Factores Externos</b>	<b>Peso</b>	<b>Calificación</b>	<b>Ponderación</b>
<b>Oportunidades</b>			
Creciente demanda de servicios exequiales	0,10	4	0,40
Competencia no brinda un servicio completo.	0,10	4	0,40
La ausencia de competencia dentro del Sector Bellavista de la Parroquia de Calderón.	0,10	4	0,40
La competencia dentro de la Parroquia de Calderón no cuenta con una infraestructura completa.	0,12	4	0,48
Los gustos y preferencias por los diversos servicios exequiales se han ampliado.	0,08	3,00	0,24
<b>Amenazas</b>			
Políticas Gubernamentales.	0,10	2	0,20
La alta competencia que existe a nivel nacional	0,12	3	0,36
La renovación de permisos, y licencias.	0,10	3	0,30
Innovación en servicios y equipos tecnológicos	0,10	3	0,30
El acceso a recursos financieros es muy complejo.	0,08	2	0,16
<b>Total</b>	<b>1,00</b>		<b>3,24</b>

Fuente: Investigación Realizada

Elaborado por: Mayra Iza

Las oportunidades son mayores a las amenazas, lo que genera una calificación ponderada fuerte de 3,24; estableciendo un medio ambiente favorable para la empresa, y el sector exequial.

#### **4.7. ESTRATEGIA DE DESARROLLO**

La empresa tiene como fin captar la mayor cantidad de clientes del sector, debido a su escasa competencia y ser reconocida en la ciudad de Quito, para lo cual se establecerá una infraestructura de primera, con diversos servicios que satisfagan todos los gustos y preferencias de los clientes.

La innovación es la estrategia clave en el desarrollo de la empresa, cada día la tecnología avanza, con lo cual los servicios exequiales se transforman, y es posible brindarle al cliente un servicio de excelencia. Es así, que la empresa estará al día en cuanto a tecnología se refiere para brindar un servicio de calidad.

#### **4.8. MARKETING MIX**

El Marketing Mix se utiliza para analizar las variables: producto, precio, plaza y promoción, de esta manera la empresa establece estrategias de marketing que van acorde a los objetivos de la empresa, la organización es libre de combinar de la mejor manera las variables ya mencionadas para una mejor gestión.

#### **4.8.1. Productos y Servicios Exequiales**

De acuerdo a la encuesta realizada, la empresa ofrecerá los siguientes servicios:

➤ **Cofre de madera o urna:**

Los cofres o urnas pueden ser nacionales o importados, de madera, mármol, baño de oro, y en acero inoxidable. Los cofres y urnas estarán exhibidos en un área específica de la empresa para que el cliente escoja a su gusto y preferencia.

➤ **Retiro y traslado en carroza:**

La funeraria retira el cadáver de hospitales, clínicas, domicilios o morgues, y luego de aplicar las técnicas de formolización y tanatopraxia, se traslada en carroza hasta el cementerio los Ángeles.

➤ **Sala de velación:**

La empresa cuenta con varias salas de velación con una infraestructura cómoda y necesaria para atender las 24 horas, con capacidad desde 30 a 200 personas.

➤ **Servicio Religioso:**

Todos los planes de la empresa cuentan con misa religiosa, donde también participan familiares y amigos con palabras de condolencia y resignación, la misa puede ser transmitida vía on-line si el cliente lo requiere.



➤ **Trámites civiles y legales:**

Los tramites civiles y legales tienen que ver con la inscripción de la defunción en el Registro Civil, así como también el subsidio funerario entregado por el IESS, siempre y cuando el fallecido haya sido afiliado.

En el Registro Civil se debe presentar: la defunción del INEC, debidamente firmado y sellado por el profesional que haya asistido al fallecido o declaración juramentada de dos testigos cuando el fallecido no haya sido asistido por un profesional; un documento de identificación del fallecido como la cedula o el pasaporte; y cédula y papeleta actualizada de quien va a registrar la defunción, realizar este trámite para obtener el certificado del Registro Civil tiene un costo de dos dólares.

“El subsidio entregado por el IESS es un auxilio o reembolso en dinero que se entrega al fallecimiento del pensionista de jubilación, pensionista de montepío y del afiliado que tuviere registrado (6) aportes mensuales por lo menos, dentro de los últimos doce meses (12 meses) anteriores a su fallecimiento.”<sup>28</sup>

El IESS reembolsa como auxilio para funerales hasta el valor correspondiente al 400% del salario básico unificado, es decir del 2013 reembolsa hasta \$1216,00 por concepto de cofre mortuario, servicio de

---

<sup>28</sup> INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL. (2011). [<http://www.iess.gob.ec/es/web/pensionados/auxilio-para-funerales>]. **Auxilio para funerales**. Acceso: 20-07-2013, 20:30

velación, religioso, carroza, inhumación o cremación, y costos de arrendamiento o compra de nicho o columbario.

➤ **Formolización:**

La formolización es una técnica para fijar los tejidos y preparar al cadáver con el fin de evitar su rápida descomposición.

➤ **Tanatopraxia:**

La tanatopraxia es una técnica para darle una mejor presentación al cadáver a través del maquillaje.

➤ **La cremación:**

Consiste en una técnica, donde se incinera el cadáver, las cenizas son depositadas en una urna, para posteriormente destinarlo a un columbario, o si el cliente gusta dispone de él.

Los documentos necesarios para la cremación son: certificado de defunción del INEC firmado y sellado por el profesional que asistió al fallecido, autorización y cédula de al menos tres familiares mayores de edad, y documento de identificación del fallecido y de la persona que contrata el servicio de asistencia exequial con la empresa.

➤ **Arreglos florales:**

Los arreglos florales van incluidos en todos los planes, y dependen del gusto de los clientes, para lo cual se pondrá a su disposición un catálogo.

➤ **Música:**

La música ambiental dentro de la sala de velación acompaña al dolor de los familiares y deudos.

➤ **Libro de condolencias:**

En el libro de condolencias instalado en la sala de velación, los familiares y amigos dejan sus palabras de tributo y condolencia por la persona fallecida. Los libros de condolencias on-line están en auge, por los familiares y amigos que se encuentran en otros países, y tienen el deseo de dejar sus mensajes al fallecido.

➤ **Cafetería:**

La cafetería cuenta con bebidas y bocaditos durante todo el tiempo que dure la velación del cadáver.

➤ **Parqueaderos:**

La empresa cuenta con espacio suficiente para ofrecer parqueaderos ilimitados durante toda la velación, de igual manera contará con personal de seguridad, para precautelar los autos de los clientes.

Los servicios a ofrecer se los clasificó en tres planes: Básico, Especial y Premium. Los grupos exequiales no incluyen el nicho o columbario, el cliente puede escoger entre arrendar o comprar el nicho o columbario.

En la siguiente tabla se puede apreciar los servicios a ofertar en los grupos ya mencionados

**Tabla N°43. Planes Exequiales**

Detalle	Plan Exequial Básico	Plan Exequial Especial	Plan Exequial Premium
Ataúd o cofre metálico	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Traslado en carroza	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sala de velación	24 horas	48 horas	36 horas
Trámites legales	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tanatopraxia	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Arreglos florales	2 arreglos	4 arreglos	7 arreglos
Servicio religioso	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Cafetería	Limitada	Ilimitada	Ilimitada
Libro de condolencias		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Parqueaderos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Música Ambiental		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Servicio de cremación			<input type="checkbox"/>

Fuente: Investigación Realizada

Elaborado por: Mayra Iza

El plan de prevención puede ser adquirido por una persona en particular, un grupo familiar, empresas y asociaciones.

El plan de prevención exequial que ofrece la empresa permite cubrir todos los gastos que se derivan de la muerte de un familiar, no tiene límite de edad y por el contrato adquirido por el titular este plan puede ser transferible a un

tercero, para acceder a este servicio el plan debe haberse cancelado en al menos 24 cuotas mensuales.

El plan de previsión exequial contempla los siguientes servicios:

**Tabla N°44. Planes de Previsión Exequial**

<b>Plan de Previsión Exequial:</b>	
-	Cofre de madera
-	Traslado en carroza
-	Sala de velación (24 horas)
-	Trámites legales
-	Formolización
-	Tanatopraxia
-	2 arreglos florales
-	Misa religiosa
-	Cafetería limitada
-	Parqueaderos

Fuente: Investigación Realizada  
Elaborado por: Mayra Iza

Además, se ofrecerán servicios adicionales con el fin de complementar el servicio exequial, como ayuda sicológica, funeral y libro de condolencias on-line.

#### **4.9.2. Precio**

Los precios establecidos por las empresas de servicios mortuorios, dependen del tipo de servicio que el consumidor requiera que va acompañado de su capacidad adquisitiva, estos datos permiten estimar el precio que se podría establecer en una nueva empresa, luego de haber seleccionado el segmento de mercado al cual quiera dirigirse.

Para determinar los precios en los servicios exequiales, se debe tomar en cuenta los precios establecidos por la competencia.

La Sociedad Funeraria Nacional tiene los siguientes precios:

**Tabla N°45. Precios Sociedad Funeraria Nacional**

<b>Servicio</b>	<b>Precio</b>	<b>Contenido</b>
Básico	\$450,00	Cofre Sala de Velación Carroza
Normal	\$650,00	Básico Cafetería Servicio Religioso
Gold	\$750,50	Normal Cofre de otro tipo Cafetería Coros
Premium	\$1.100,00	Gold Cafetería ilimitada Mejor cofre Adornos y arreglos florales

Elaborado por: Mayra Iza  
Fuente: Estudio de Mercado

Estos precios no incluyen un lugar en el camposanto, generalmente este servicio se arrienda por 4 años o se compra aparte.

En San Roque el arriendo por cuatro años cuesta entre \$80.00 y \$100.00, mientras que la compra de un nicho en el mismo lugar varían entre las dos etapas del cementerio, en los pabellones antiguos se encuentran nichos desde \$360.00 y en la nueva etapa es desde \$480.00. En el Batán el arriendo de un

nicho por cuatro años cuesta desde \$280.00, y para la compra de un nicho los precios varían entre \$600.00 y \$1500.00

Los precios de Funeraria Memorial son los siguientes:

**Tabla N°46. Precios Funeraria Memorial**

<b>Servicio</b>	<b>Precio</b>	<b>Contenido</b>
Básico	\$450,00	Cofre Sala de Velación Carroza Arreglos florales
Premium	Desde \$1000,00 hasta \$2500,00	Sala para más de 150 personas Capilla de Lujo Cofre de Lugo Traslados Servicio de cafetería ilimitado Libro de condolencias Arreglos florales

Elaborado por: Mayra Iza  
Fuente: Estudio de Mercado

Los precios de los tres planes exequiales, el plan de previsión y los servicios complementarios la empresa los ha determinado, en base al análisis de costos unitarios fijos y variables, con un margen de contribución de 66% para planes, y 600% en nichos. Se ha tomado como referencia los precios establecidos por la competencia y de acuerdo a los resultados de las encuestas del estudio de mercado, de la Tabla No. 30.

A continuación se detallan los precios establecidos por la empresa en los distintos planes y servicios complementarios que ofrece:

**Tabla N°46. Precios de Planes Exequiales y Servicios Adicionales**

Planes Exequiales	Precio
Básico	\$ 650,00
Especial	\$ 1.200,00
Premium	\$ 2.200,00
Previsión Prever 36 meses	\$ 30,00

Fuente: Investigación Realizada

Elaborado por: Mayra Iza

El precio de los nichos y columbarios, se ha determinado en base a los resultados obtenidos de la encuesta y son los siguientes:

**Tabla N°47. Precios de compra y arrendamiento de nichos**

Tipo de Nicho	Precio de Compra	Arriendo 4 años
Nicho para cuerpos-vertical	\$ 1.000,00	\$ 400,00
Nicho para restos	\$ 900,00	\$ 300,00
Sepultura en campo abierto	\$ 1.300,00	\$ 300,00
Sepultura en Jardín-Bajo un árbol	\$ 2.000,00	\$ 600,00
Columbarios	\$ 1.200,00	\$ 500,00

Fuente: Investigación Realizada

Elaborado por: Mayra Iza

Todos los precios antes mencionados no incluyen el Impuesto al Valor Agregado (IVA).

#### 4.9.3. Plaza

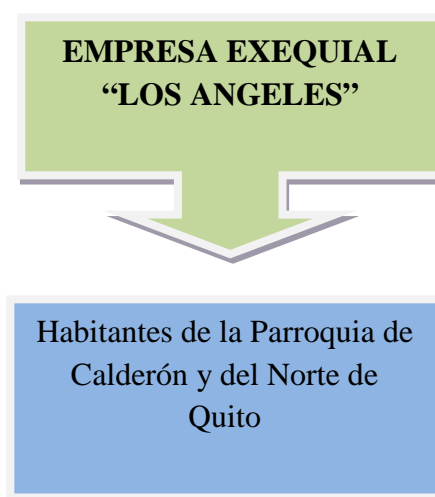
La empresa estará localizada en la Parroquia de Calderón, donde existen varias vías de acceso. Para llegar al mercado objetivo se utilizará la venta directa como canal de distribución, la atención que se les brindará a los clientes será



personalizada, despejando sus dudas y respondiendo eficazmente a sus inquietudes sobre costos y procesos a realizarse.

Las ventas se realizarán directamente en las oficinas de la empresa, y a través de las visitas de asesores a domicilio de personas particulares, de empresas y de asociaciones, con el objetivo de brindar un servicio de calidad.

**Gráfico No. 28 Canal de Distribución**



Fuente: Investigación Realizada  
Elaborado por: Mayra Iza

#### **4.9.4. Promoción, Publicidad y Propaganda**

La promoción, publicidad y propaganda se realizará en el departamento de ventas. En base a los resultados obtenidos de la encuesta realizada, la estrategia ideal del marketing consiste en emitir publicidad en radio, periódico, internet y mediante visitas de asesores a domicilio.

El Departamento de marketing pretende cumplir con su trabajo en 12 meses cumpliendo con los siguientes puntos de comercialización:

- Publicidad en radio: Radio América.

**Descripción:** se determinará la importancia de prever los servicios exequiales, y de igual manera los clientes podrán conocer e identificarse con los servicios y planes ofertados, la transmisión será el horario nocturno y con frecuencia semanal durante seis meses.

- Anuncios publicitarios

**Descripción:** a color, de un cuarto de página, en “El Comercio”, diario de mayor circulación en la ciudad de Quito, con una edición mensual los días domingos durante tres meses.

- Trípticos y Afiches explicativos:

**Descripción:** trípticos con información de los servicios exequiales que ofrece la empresa, los cuales serán entregados por el personal de ventas, en las oficinas ubicadas en el centro de la Parroquia de Calderón y serán enviados a través de los estados de cuentas de entidades financieras.

- Valla publicitaria en buses

**Descripción:** las vallas publicitarias en los buses contienen información sobre el servicio exequial integral de la nueva empresa, se ha tomado en cuenta tres buses que recorren varias rutas, de este modo se pretende

llegar en forma masiva al sector de Calderón y a la ciudad de Quito, esta publicidad se la contrata de forma anual.

- Página web:

**Descripción:** mediante este medio los usuarios pueden acceder a la base filosófica de la empresa, planes exequiales, promociones, formas de pago, además habrá un espacio destinado para libro de condolencias y transmisión del funeral on-line.

El presupuesto inicial de gastos de promoción y publicidad es de \$11.640,00 y se presenta a continuación.

**Tabla N°49. Presupuestos Gastos de Publicidad**

Medio publicitario	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Publicidad radio	6	500,00	3.000,00
El Comercio	12	400,00	4.800,00
Trípticos	4000	0,06	240,00
Vallas publicitarias en buses	3	1.000,00	3.000,00
Página Web	1	600,00	600,00
<b>Total</b>			<b>11.640,00</b>

Fuente: Investigación Realizada  
Elaborado por: Mayra Iza

#### **4.10. ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO**

En la penetración del mercado se buscará restarle clientes a la competencia, mediante una oferta exequial integral, mejor servicio y mayor publicidad.

Con el fin de que la empresa tenga un potencial crecimiento, la empresa buscará alianzas estratégicas con aseguradoras que ofrezcan cobertura exequial, hoy en día la tendencia de prever servicios exequiales está en pleno auge.

Además se establecerá convenios y alianzas estratégicas con cooperativas de ahorro y crédito, fundaciones, y asociaciones para la adquisición de planes de prevención.

#### **4.11. ESTRATEGIA COMPETITIVA**

##### **4.11.1. Líder**

Las empresas líderes en el mercado Quiteño de servicios exequiales son: Sociedad Funeraria Nacional y Memorial, con una participación de alrededor del 60%.

En el sector de Calderón no existe una empresa líder. En la etapa inicial, este proyecto planea situarse como empresa líder dentro de la Parroquia de Calderón.

##### **4.11.2. Retador:**

En la etapa inicial, la empresa no podrá asumir el rol de retador con las empresas líderes locales, el objetivo es posicionarse en Calderón y paulatinamente en el mercado Quiteño través del tiempo; ganando clientes importantes y satisfaciendo la demanda de mejor manera.

**4.11.3. Seguidor:**

Esta estrategia será adecuada para la empresa en los próximos tres años, adoptando un comportamiento de seguimiento en relación a la competencia de las empresas líderes de Quito, no atacando a la competencia, más bien de una manera pacífica dentro del mercado.

**4.11.4. Especialista:**

La compañía estará en busca de la especialización en servicios exequiales, con lo último en tecnología para brindar un mejor servicio. Esto dará valor agregado a través de los años, afianzándose con sus clientes y abriéndose mercado.

## **5. ASPECTOS TÉCNICOS, ORGANIZACIONALES, LEGALES Y AMBIENTALES**

Los aspectos técnicos están dirigidos a establecer el tamaño del proyecto, localización del mismo, los equipos necesarios y la ingeniería del proyecto; los aspectos organizacionales determinan el requerimiento del personal; los aspectos legales establecen las normativas de regulación para una empresa exequial, y los aspectos ambientales dan a conocer el cuidado ambiental que debe tener el proyecto.

### **5.1. ASPECTOS TÉCNICOS**

#### **5.1.1. Tamaño del Proyecto**

El tamaño del proyecto es la capacidad de producción instalada que tendrá el proyecto, ya sea diaria, semanal o por año, durante toda su operación.

Los factores que limitan el tamaño del proyecto son los siguientes:

- La demanda
- La disponibilidad de suministros y equipos
- La tecnología y equipos.
- Financiamiento

#### 5.1.1.1. La demanda y el Tamaño del Proyecto

En relación a la demanda y al tamaño del proyecto, conforme al estudio de mercado, en el siguiente cuadro se determinó la oferta necesaria para satisfacer la demanda insatisfecha en un supuesto de que la empresa trabaje a una capacidad máxima de 7 días a la semana.

**Tabla N°50. Tamaño del Proyecto**

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
<b>Número de Decesos en el mercado meta</b>	381	391	401	411	421	432
<b>Demanda Insatisfecha</b>	339	347	356	365	374	383
<b>Crecimiento en ventas</b>		12%	12%	12%	12%	12%
<b>Demanda Proyectada DP</b>	339	379	425	476	533	597
<b>Demanda Mensual</b>	28	32	35	40	44	50
<b>Demanda Semanal</b>	7	8	9	10	11	12
<b>Demanda Diaria</b>	1	2	2	2	2	2

Fuente: Investigación Realizada

Elaborado por: Mayra Iza

Como se puede observar en el cuadro anterior, la empresa contará con dos salas de velación que serán suficientes hasta el sexto año; sin embargo se considera el establecimiento de cuatro salas de velación debido a que la empresa ofertará planes exequiales de prevención.

#### 5.1.1.2. Disponibilidad de Suministros-Equipos y el Tamaño del Proyecto

La disponibilidad de suministros y equipos no influye en el tamaño del proyecto, ya que se cuenta con varios proveedores de ataúdes, cofres,

urnas, escritorios, sillas, bancas, y demás equipos a nivel nacional y extranjero.

#### **5.1.1.3. La Tecnología-Equipos y el Tamaño del Proyecto**

Este factor es secundario, ya que la última tecnología en cuanto servicios exequiales se refiere es la cremación, para lo cual la empresa cuenta con distintos proveedores para seleccionar el equipo más adecuado.

#### **5.1.1.4. Financiamiento y el Tamaño del Proyecto**

El financiamiento es un factor clave en el tamaño del proyecto, ya que las inversiones para el terreno y las instalaciones son las más significativas, en este contexto la empresa cuenta con terreno propio, por lo que necesitará recursos para las instalaciones y equipos.

Actualmente, las instituciones financieras otorgan créditos de acuerdo a los proyectos presentados, desde \$100.000,00 hasta \$2`500.000,00 con tasas que van desde el 11% en la Corporación Financiera Nacional hasta una tasa que alcanza el 18% en bancos y cooperativas nacionales.



### 5.1.2. Localización del Proyecto

“El estudio de localización se orienta a analizar las diferentes variables que determina el lugar donde se ubicará el proyecto, buscando una mayor utilidad o una disminución de costos. La localización consiste en elegir un sitio o una región que favorezca la rentabilidad de las operaciones”<sup>29</sup>

La localización se divide en dos etapas: macro localización y micro localización.

#### 5.1.2.1. Macro localización

La empresa a nivel macro estará localizada en la Provincia de Pichincha, Cantón Quito, Parroquia de Calderón.

**Mapa N°12. Ecuador**

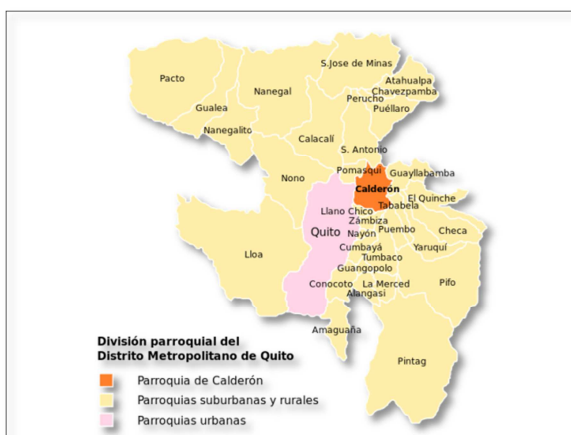


Fuente: Google Maps  
Elaborado por: Google Maps

---

<sup>29</sup> MIRANDA JUAN. (2002). *Gestión de Proyectos*. Colombia: Ed. Guadalupe Ltda. p.150

### Mapa N°13. Cantón Quito



Fuente: Distrito Metropolitano de Quito  
Elaborado por: Distrito Metropolitano de Quito

#### 5.1.2.2. Micro localización

Para la micro localización se ha establecido los siguientes lugares tentativos para la instalación de la empresa de servicios exequiales:

**Sector Bellavista y Sector Carapungo**

Se analizarán los siguientes factores que inciden en el proyecto con el fin de seleccionar el más óptimo para la ubicación de la empresa exequial:

➤ **Terreno Disponible:**

Para la puesta en marcha de una empresa es de gran ayuda la disponibilidad del terreno porque es una de las inversiones más fuertes.

➤ **Vías de Acceso:**

La localización más óptima será aquella que cuente con buenas vías de acceso para el traslado de los materiales e insumos provenientes de la ciudad.

La Parroquia de Calderón cuenta con vías de primer orden por el Norte cuenta con la Panamericana Norte, Vía Guayllabamba, y por el Sur con la Panamericana Norte, Vía Quito.

➤ **Acceso a servicios básicos:**

Calderón cuenta con servicios básicos como alcantarillado, agua y luz eléctrica.

➤ **Ubicación Preferida por los Clientes:**

Los lugares tentativos se los estableció en la encuesta del estudio de mercado para tomar en cuenta la opinión de los potenciales clientes del sector.

El 60% de los encuestados consideró que la mejor ubicación para que este localizada la empresa exequial es el Sector Bellavista, mientras que el 40% opta por el Sector de Carapungo, información que se encuentra en la tabla No. 32.

➤ **Competencia Cercana:**

Como se estableció en el estudio de mercado, en cuanto a cementerios existen tres casi saturados, pero en cuanto a funerarias existe solo una.

A estos factores se les asignará una ponderación según su importancia, y el lugar con la mejor ponderación es la seleccionada para la ubicación de la empresa de servicios exequiales,

A continuación se presenta la matriz de localización del proyecto

Tabla N°51. Matriz de Localización

MATRIZ DE LOCALIZACION					
Factor	Importancia de Factor	Sector Bellavista	%	Sector Carapungo	%
Terreno Disponible	25	5	0,2	2	0,08
Vías de Acceso	15	5	0,33	5	0,33
Acceso a Servicios Básicos	15	5	0,33	4	0,27
Ubicación Preferida por Clientes	20	4	0,2	3	0,15
Competencia Cercana	25	5	0,2	4	0,16
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>		<b>1,27</b>		<b>0,99</b>

Fuente: Investigación Realizada  
Elaborado por: Mayra Iza

De acuerdo a la matriz de localización la empresa estará ubicada en la Parroquia de Calderón al norte de la ciudad de Quito, Sector Bellavista, junto a la lotización San Francisco etapa dos, vía de ingreso a las minas, este sector cuenta con todos los servicios básicos y lo más importante se cuenta con el terreno disponible, la localidad antes mencionada tiene un valor ponderado de 1,27 en comparación con el Sector Carapungo con una ponderación de 0,99.

#### **Mapa N°14. Ubicación del Terreno Elegido**



Fuente: Google Maps  
Elaborado por: Mayra Iza

#### **5.1.3. Ingeniería del Proyecto**

La ingeniería del proyecto está diseñado en base a los gustos y preferencias de los potenciales clientes, plasmadas en las encuestas realizadas del estudio de mercado, para lo cual es necesario dimensionar los procesos, materiales, insumos y recursos humanos requeridos para brindar un servicio exequial.

### **5.1.3.1. Descripción del Servicio**

El servicio exequial comienza con el fallecimiento de una persona, y comprende todas las actividades que involucra este suceso, desde el contrato desde este servicio, hasta el destino final del mismo conforme a la petición de los clientes.

La empresa Los Ángeles, contará con un conjunto de servicios para atender todo tipo de requerimientos de los clientes, con nichos con lápidas de mármol, cremación con su respectivos columbarios y árboles para depositar las urnas cinerarias, y servicios exequiales que permitirán a los deudos despedir a su ser querido de acuerdo a sus gustos.

Esta empresa contará con los siguientes servicios:

- Cuatro salas de velaciones con una capacidad de 50 personas hasta 150 personas en total.
- Infraestructura adecuada tanto para servicios exequiales, con servicio de cafetería, floristería, servicios higiénicos, parqueaderos y garitas de control.
- Jardines con césped natural, alrededor de la empresa, y de igual manera árboles para instalar las urnas cinerarias.

De esta manera se entregará un servicio exequial integral a los deudos cumpliendo las formalidades legales y exigencias respectivas.

### 5.1.3.2. Procesos

**Firma del Contrato.-** una vez establecido el contrato, la empresa se encarga de los servicios legales, como la obtención del certificado de defunción.

**Traslado del cadáver.-** con el certificado de defunción, la empresa recoge el cadáver desde el hospital, medicina legal o domicilio y lo traslada hasta la funeraria envuelto en sabanas y sobre una camilla, con las medidas emitidas por el Ministerio de Salud.

**Preparación del cadáver.-** luego de haber sido trasladado el cadáver a la funeraria, se lo lleva a la sala de formolización, donde se le prepara físicamente al cadáver con diferentes químicos y con equipos requeridos.

**Gráfico N°29. Sala de Formolización**



Fuente: [www.cotrafasocial.com.co/cotrafa\\_social/m21\\_gallery/19.jpg](http://www.cotrafasocial.com.co/cotrafa_social/m21_gallery/19.jpg)



- El cadáver es depositado sobre una mesa de acero, la rigidez del cuerpo es removida por masajes, y se inyecta en las venas localizadas una mezcla de 40% de formol equivalente al volumen total de sangre que el cuerpo tuvo en vida y agua.
- Cuando los cuerpos tienen una velación de más de 36 horas, o es necesario la expatriación de los mismos, es necesario el embalsamamiento de los cuerpos, este proceso consiste en extraer vísceras torácicas y abdominales, y en su lugar incorporar sustancias químicas.
- Finalmente el cadáver es lavado, secado y es vestido con una cubierta especial para evitar que salgan olores.

**Tanatopraxia.-** luego de la formolización, se le da una mejor estética al cadáver a través de la tanatopraxia, donde se tienen los siguientes procesos:

### Gráfico N°30. Kit de Tanatopraxia



Fuente: [www.infocomercial.com/img/productos/115390/640/0/1](http://www.infocomercial.com/img/productos/115390/640/0/1)

- Se masajea con cremas la cara y las manos.
- En la boca se introduce algodón para tapar la garganta y tráquea por si salen líquidos antes del entierro.
- Si la boca no se cierra naturalmente, se la cierra con pegamento o con alambres.
- Se aplica maquillaje, se peina al cuerpo, se viste y se le pone en el féretro o cofre.

**Velación.-** este proceso generalmente es de 24 horas, pero por lo regular se extiende por gusto y petición de los clientes, la velación involucra un servicio religioso con el fin de despedir al ser querido.

**Cremación.-** la cremación se realiza en un horno especial capaz de soportar altas temperaturas para desintegrar los cuerpos.

El ataúd es colocado a una temperatura de 60 a 1150 °C. Durante el proceso, los tejidos y órganos son vaporizados y oxidados debido al calor y los gases son descargados en el sistema de escape. El proceso completo toma al menos dos horas.<sup>30</sup>

---

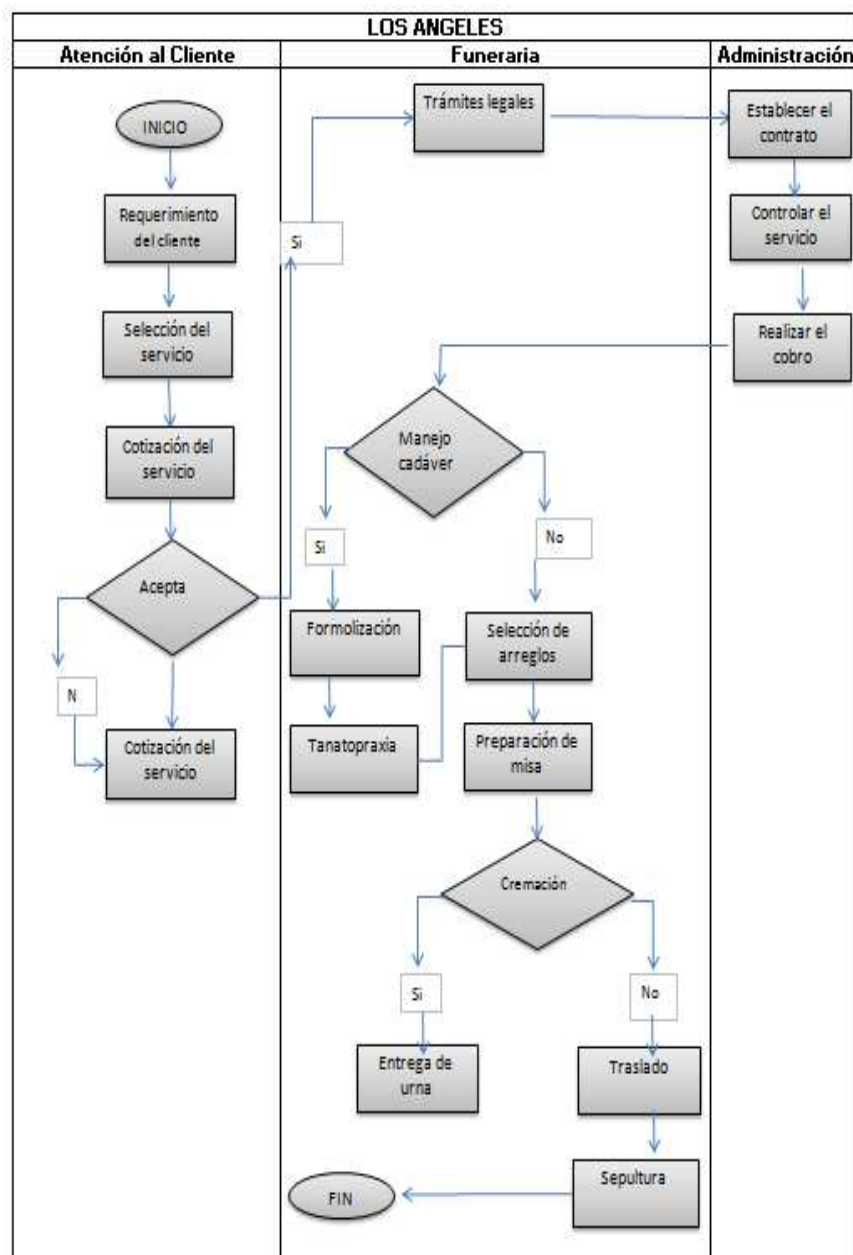
<sup>30</sup> WIKIPEDIA. (2013). [es.wikipedia.org/wiki/Cremación]. **Cremación**. Acceso:01/09/2013, 18:30

Este proceso resulta más económico que los servicios exequiales tradicionales, especialmente si los clientes deciden llevarse las cenizas.

**Destino final del cadáver.-** luego de la ceremonia religiosa, o la cremación, se lleva el cadáver al nicho o columbario de gusto del cliente.

#### **5.1.3.3. Diagrama de Flujos**

A continuación se presenta el flujo de procesos para la empresa exequial a desarrollar:

**Gráfico N°31. Diagrama de Flujos**

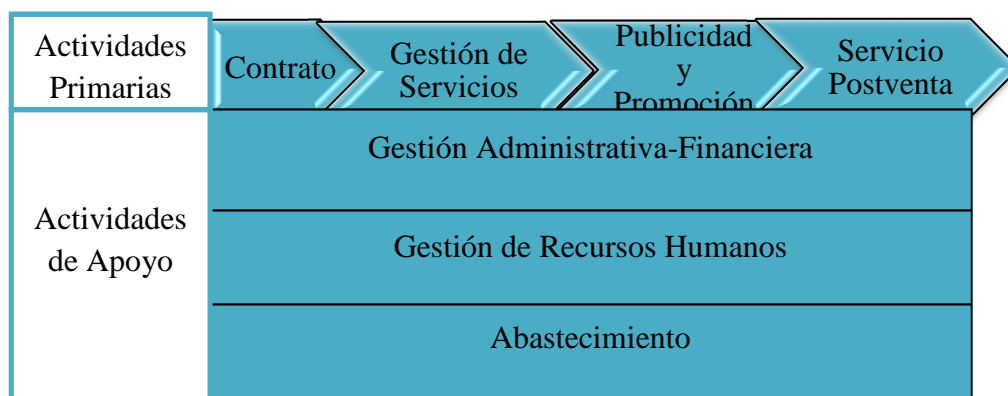
Fuente: Investigación Realizada  
Elaborado por: Mayra Iza

#### 5.1.4. CADENA DE VALOR

La Cadena de valor, es un modelo teórico que permite describir el desarrollo de las actividades de una organización empresarial generando valor al cliente final, descrito y popularizado por Michael Porter.<sup>31</sup>

A continuación se presenta la cadena de valor de la empresa:

**Gráfico N°. 32 Cadena de Valor**



Fuente: Michael Porter  
Elaborado por: Mayra Iza

##### 5.1.4.1. Actividades Primarias:

**Contrato.-** esta actividad se refiere a la firma del contrato con el cliente sobre los servicios exequiales que desea contratar.

<sup>31</sup> IBIDEM.

**Gestión de Servicios.-** está actividad involucra todos los servicios exequiales como: traslado, formolización, tanatopraxia, ceremonia religiosa, inhumación o cremación.

**Publicidad y Promoción.-** con esta actividad la empresa da a conocer los servicios que ofrece a través de medios de comunicación, y establece estrategias para llegar a más clientes.

**Servicio Postventa.-** con esta actividad la empresa hace un seguimiento del servicio entregado, y ofrece servicios como mantenimiento de nichos y celebración de misas.

#### **5.1.4.2. Actividades de Apoyo:**

**Gestión Administrativa Financiera.-** está actividad se encarga de controlar el cumplimiento de los servicios contratados, además de la planificación que implican los servicios exequiales, y controla los recursos financieros de la empresa a través de la rentabilidad y la liquidez.

**Gestión de Recursos Humanos.-** con esta actividad se garantiza que los colaboradores cumplan los objetivos de la empresa, a través de la selección del mejor personal y de capacitación oportuna.

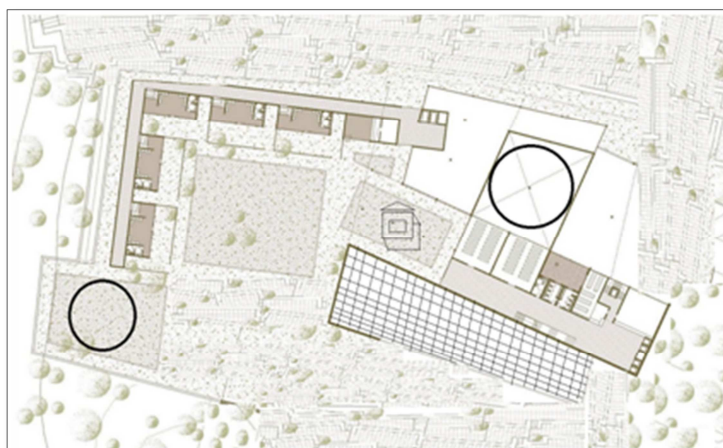
**Abastecimiento.-** esta actividad le permite la localización de los proveedores más cercanos y comprar a bajos costos los insumos y materiales necesarios para brindar este servicio.

#### 5.1.4. Distribución de instalaciones

En base al estudio de mercado, se ha realizado un plano para la distribución de las instalaciones, se contará capilla, salas de velación, parqueaderos, espacio para inhumación en campo abierto, nichos verticales, y para las cremaciones se contará con sepulturas bajo árboles y columbarios,

A continuación se presenta el plano realizado:

**Gráfico N°. 33 Instalaciones**



Fuente: Arq. Patricio Duque  
Elaborado por: Arq. Patricio Duque

### 5.1.6. PROPIEDAD, PLANTA, EQUIPO E INSUMOS

La propiedad, planta, equipos, e insumos se utilizan en todas las actividades operativas y administrativas de la empresa. A continuación se presentan los equipos e insumos necesarios para tales actividades con su respectivo costo.

#### Terreno:

Se dispone de un terreno de 610.800,00 m<sup>2</sup> (61,38 hectáreas.), con tipo de suelo **PE** ideal para servicios funerarios, se va a destinar 5 hectáreas para la empresa exequial.

**Tabla N°. 52 Generalidades del Terreno**

<b>Norte:</b>	Quebrada seca.
<b>Sur:</b>	Quebrada San Francisco
<b>Este</b>	Río Guayllabamba
<b>Oeste:</b>	Camino de particulares

Elaborado por: Mayra Iza  
Fuente: Escrituras del Terreno

**Tabla N°. 53 Valor del Terreno Estimado**

Concepto	Área m <sup>2</sup>	V. Unitario	V. Total
Área a operar	50.000,00	8,4	420.000,00
<b>Total</b>			<b>420.000,00</b>

Fuente: AVALUAQ, Cía Ltda. Estudio de Tasación.  
Elaborado por: tasador Arq. Alberto Arroyo Velasco.



**Instalaciones y Construcción:**

La construcción del establecimiento apropiado para la empresa con acabados y adecuaciones se detalla en el siguiente cuadro:

**Tabla N°. 54 Instalación y Construcción**

Concepto	Área m2	V. Unitario	V. Total
Capilla	300,00	600,00	180.000,00
Salas de Velación	300,00	450,00	135.000,00
Área Comercial	150,00	600,00	90.000,00
Área Cremación Tanatopraxia	100,00	600,00	60.000,00
Parqueaderos	500,00	65,00	32.500,00
<b>Total</b>			<b>497.500,00</b>

Fuente: Arq. Patricio Duque

Elaborado por: Arq. Patricio Duque

**Vehículos:**

Para brindar el servicio exequial de traslado del fallecido al Campo Santo se necesitan los siguientes vehículos:

**Tabla N°. 55 Vehículos**

Concepto	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Vehículo compras	1	15.000,00	15.000,00
VAN para traslados	1	32.000,00	32.000,00
<b>Total:</b>			<b>47.000,00</b>

Fuente: Cotización Proveedores

Elaborado por: Mayra Iza

### Maquinaria, Equipos, Muebles e Insumos:

En el siguiente cuadro se resumen la maquinaria, equipos, y muebles a utilizarse para la ejecución del proyecto:

**Tabla N°. 56 Maquinaria y Equipos**

<b>FORMOLIZACIÓN</b>				
<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>V. Unitario</b>	<b>V. Total</b>
Bandeja de acero	1	Unidad	150,00	150,00
Mesa de Preparación acero	1	Unidad	180,00	180,00
Succionador	1	Unidad	50,00	50,00
<b>Total</b>				<b>380,00</b>
<b>TANATOPRAXIA</b>				
<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>V. Unitario</b>	<b>V. Total</b>
Instrumental Tanatopraxia	1	Unidad	120,00	120,00
Coche multiuso	1	Unidad	80,00	80,00
<b>Total</b>				<b>200,00</b>
<b>CREMACIÓN</b>				
<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>V. Unitario</b>	<b>V. Total</b>
Horno crematorio	1	Unidad	22.000,00	22.000,00
<b>Total</b>				<b>22.000,00</b>
<b>SALA DE VELACIÓN</b>				
<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>V. Unitario</b>	<b>V. Total</b>
Capillas Ardiente	2	Unidad	2000,00	400,00
Equipo de amplificación	4	Unidad	1800,00	720,00
Cafetera	4	Unidad	80,00	320,00
Cámaras	4	Unidad	100,00	400,00
<b>Total</b>				<b>1.840,00</b>
<b>TOTAL EQUIPOS</b>				<b>24.420,00</b>

Fuente: Cotización Proveedores

Elaborado por: Mayra Iza

**Tabla N°. 57 Muebles y Enseres**

<b>SALA DE VELACIÓN</b>				
<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>V. Unitario</b>	<b>V. Total</b>
Sillas	200	Unidad	19,00	3.800,00
Mesas	4	Unidad	60,00	240,00
<b>Total</b>				<b>4.040,00</b>
<b>VENTAS</b>				
<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>V. Unitario</b>	<b>V. Total</b>
Escritorio	2	Unidad	120,00	240,00
Silla ejecutiva	2	Unidad	70,00	140,00
Silla de espera	4	Unidad	40,00	160,00
Archivador	2	Unidad	60,00	120,00
<b>Total</b>				<b>660,00</b>
<b>TOTAL MUEBLES</b>				<b>5.360,00</b>
<b>ADMINISTRACION</b>				
<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>V. Unitario</b>	<b>V. Total</b>
Escritorio	2	Unidad	120,00	240,00
Silla ejecutiva	2	Unidad	70,00	140,00
Silla de espera	4	Unidad	40,00	160,00
Archivador	2	Unidad	60,00	120,00
<b>Total</b>				<b>660,00</b>

Fuente: Cotización Proveedores

Elaborado por: Mayra

**Tabla N°. 58 Equipo de Computación**

<b>EQUIPO DE COMPUTACIÓN ADMINISTRACIÓN Y VENTAS</b>				
<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>V. Unitario</b>	<b>V. Total</b>
Equipo de Computación	3	Unidad	550,00	1.650,00
Impresoras	3	Unidad	75,00	225,00
Software	1	Unidad	1.200,00	1.200,00
<b>Total</b>				<b>3.075,00</b>

Fuente: Cotización Proveedores

Elaborado por: Mayra Iza

**Insumos y Suministros:****Tabla N°. 59 Insumos**

<b>FORMOLIZACION Y TANATOPRAXIA</b>				
<b>TRIMESTRALES</b>				
<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>V. Unitario</b>	<b>V. Total</b>
Gorras desechables	2	Caja 100 u.	13,00	26,00
Mascarilla desechable	4	Caja 50 u.	4,00	16,00
Gafas de protección	8	Unidad	12,00	96,00
Guantes desechables	2	Caja 100 u.	6,50	13,00
Contenedores cuerpo	12	Unidad	25,00	300,00
Cofres	40	Unidad	180,00	7.200,00
Urnas	20	Unidad	75,00	1.500,00
<b>Total</b>				<b>9.151,00</b>
<b>MENSUALES</b>				
<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>V. Unitario</b>	<b>V. Total</b>
Bata Mandil	25	Unidad	2,00	50,00
Alcohol Antiséptico	2	Galón	5,50	11,00
Hilo de suturar	4	Rollo	20,00	80,00
Fórmol	20	Litros	0,50	10,00
Maquillaje	4	Caja	20,00	80,00
Algodón	8	Funda	2,00	16,00
Agujas hipodérmicas	2	Caja 50 u.	12,00	24,00
Agua Aromática	20	Caja	2,50	50,00
Bocaditos	20	Paquete	10,00	200,00
<b>Total</b>				<b>521,00</b>
<b>TOTAL</b>				<b>9.672,00</b>

Fuente: Cotización Proveedores

Elaborado por: Mayra Iza

Tabla N°. 60 Suministros

SUMINISTROS ADMINISTRATIVOS				
Concepto	Cantidad	Unidad	V. Unitario	V. Total
Perforadora	2	Unidad	2,50	5,00
Hojas papel bond	1	Empaque	3,50	3,50
Esferos	20	Unidad	0,35	7,00
Carpetas	50	Unidad	0,25	12,50
Grapadora	2	Caja	1,50	3,00
Clips	2	Caja	2,00	4,00
<b>Total</b>				<b>35,00</b>
SUMINISTROS DE LIMPIEZA MENSUALES				
Concepto	Cantidad	Unidad	V. Unitario	V. Total
Escobas	2	Unidad	2,50	5,00
Trapeador	2	Unidad	3,00	6,00
Basurero	4	Rollo	3,50	14,00
Toallas	4	Litros	12,00	48,00
Papel higiénico	5	Empaque	5,50	27,50
Desinfectante	2	Funda	3,50	7,00
Jabón	4	Litros	1,20	4,80
<b>Total</b>				<b>112,30</b>
<b>TOTAL</b>				<b>147,30</b>

Fuente: Cotización Proveedores  
Elaborado por: Mayra Iza

## 5.2. ASPECTOS ORGANIZACIONALES

Los aspectos organizacionales se refieren a la forma en que la empresa coordina las actividades y delega funciones dentro de la organización para alcanzar los objetivos deseados.

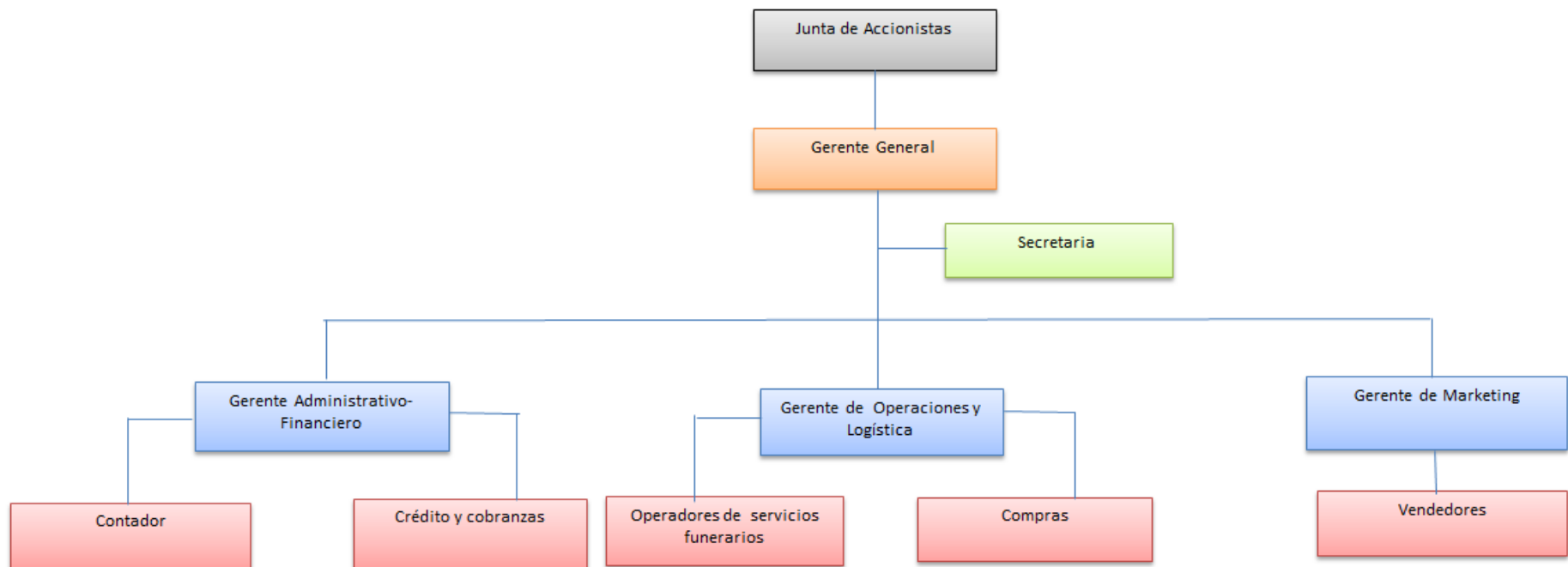
### **5.2.1. Organigrama**

Para visualizar cada departamento y determinar las actividades de cada uno, se desarrollarán dos organigramas: estructural y funcional.

En el organigrama estructural se determinará la estructura interna con los respectivos niveles jerárquicos y en el organigrama funcional se establecerán las funciones de cada puesto.

### 5.2.1.1. Organigrama Estructural

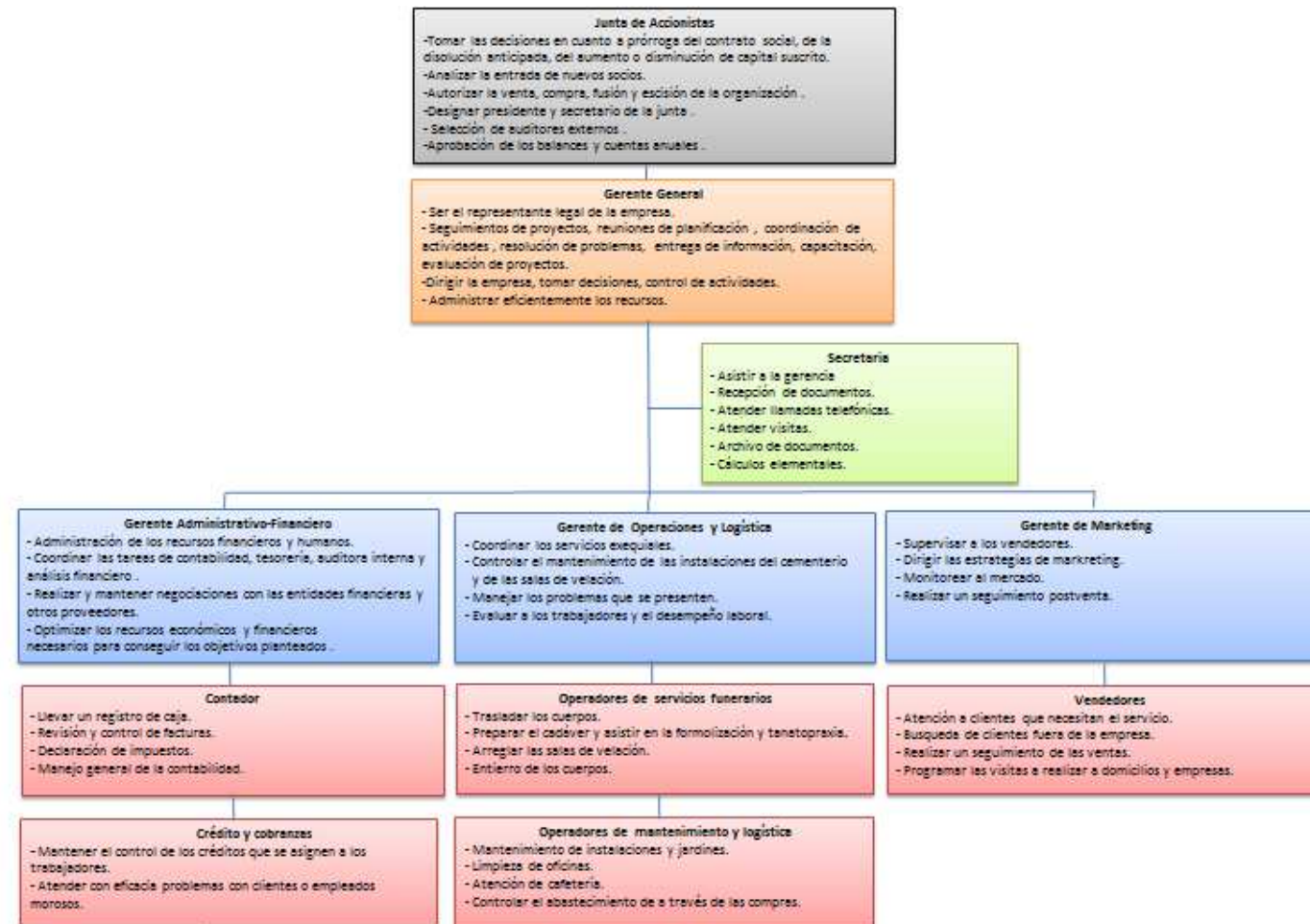
Gráfico N°. 34 Organigrama Estructural



Fuente: Propuesta Planteada  
Elaborado por: Mayra Iza

### 5.2.1.2. Organigrama Funcional

**Gráfico N°. 35 Organigrama Funcional**



Fuente: Propuesta Planteada  
Elaborado por: Mayra Iza



### 5.2.2. Descripción de Puestos y Perfiles

**Tabla N°. 61 Descripción de Puestos y Perfiles**

<b>Cargo</b>	<b>Perfil</b>	<b>Funciones</b>
<b>Gerente General</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Títulos: Ingeniero Comercial, Economista,</li> <li>➤ Estudios complementarios: Administración general, Gestión de los RRHH; Contabilidad, Elaboración y control de calidad, legislación mercantil y fiscal, análisis de inversiones.</li> <li>➤ Experiencia mínima de 5 años.</li> <li>➤ Capacidad para aprender y transmitir liderazgo</li> <li>➤ Idioma: Inglés medio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Ser el representante legal de la empresa.</li> <li>➤ Seguimientos de proyectos, reuniones de planificación, coordinación de actividades, resolución de problemas, entrega de información, capacitación, evaluación de proyectos.</li> <li>➤ Dirigir la empresa.</li> <li>➤ Administrar eficientemente los recursos.</li> <li>➤ Planeamiento estratégico.</li> </ul>
<b>Secretaria</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Estudios superiores: Universitarios y/o Técnicos.</li> <li>➤ Títulos: Secretariado Ejecutivo Bilingüe</li> <li>➤ Estudios complementarios: Computación</li> <li>➤ Experiencia: que tenga 6 meses de experiencia</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Asistir a la gerencia y recepción</li> <li>➤ Atender llamadas telefónicas y atender visitas</li> <li>➤ Archivo de documentos y cálculos elementales.</li> </ul>

<b>Gerente Administrativo-Financiero</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Estudios superiores: Universitarios</li> <li>➤ Títulos: Ingeniero en Finanzas y Auditoria</li> <li>➤ Estudios complementarios: Computación, finanzas, contabilidad, Matemáticas Financieras.</li> <li>➤ Experiencia: que tenga 2 años de experiencia como mínimo en cargos similares.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Coordinar la formulación de los presupuestos</li> <li>➤ Supervisar el ejercicio del presupuesto.</li> <li>➤ Formular y gestionar las reformas presupuestales.</li> <li>➤ Optimizar los recursos económicos y financieros, analizar, definir y dirigir las inversiones de la empresa.</li> <li>➤ Realizar y mantener negociaciones con las entidades financieras y otros proveedores.</li> </ul>
<b>Gerente de Operaciones y Logística</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Estudios superiores: Universitarios</li> <li>➤ Títulos: Ingeniero Comercial en Productividad o carreras afines.</li> <li>➤ Estudios complementarios: Computación, Proyectos de inversión</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Planear y supervisar la contratación de servicios.</li> <li>➤ Planear, coordinar y controlar el proceso de entrega de servicios.</li> <li>➤ Controlar el mantenimiento de las instalaciones del cementerio y de las salas de velación.</li> <li>➤ Manejar los problemas que se presenten.</li> <li>➤ Evaluar a los trabajadores y el desempeño laboral.</li> </ul>
<b>Gerente de Marketing</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Estudios superiores: Universitarios</li> <li>➤ Títulos: Ingeniero Comercial o carreras afines.</li> <li>➤ Estudios complementarios: Computación, Marketing de servicios, Investigación de Mercados.</li> <li>➤ Experiencia: que tenga 2 años de experiencia como mínimo en cargos similares.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Supervisar a los vendedores.</li> <li>➤ Dirigir las estrategias de marketing.</li> <li>➤ Monitorear al mercado.</li> <li>➤ Realizar un seguimiento postventa.</li> </ul>

<b>Contador</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Estudios superiores: Universitarios</li> <li>➤ Títulos: Ingeniero en Finanzas y Auditoría o Contador Público y Auditor.</li> <li>➤ Estudios complementarios: Computación, impuestos</li> <li>➤ Experiencia: que tenga 2 años de experiencia como mínimo en cargos similares.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Llevar un registro de caja.</li> <li>➤ Revisión y control de facturas.</li> <li>➤ Declaración de impuestos.</li> <li>➤ Manejo general de la contabilidad.</li> </ul>
<b>Crédito y Cobranzas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Estudios superiores: Universitarios y/o Técnicos.</li> <li>➤ Títulos: Ingeniero o Técnico en Administración de Empresas.</li> <li>➤ Estudios complementarios: Computación, administración, finanzas, contabilidad, comercialización y ventas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Mantener el control de los créditos que se asignen a los trabajadores.</li> <li>➤ Atender con eficacia problemas con clientes o empleados morosos.</li> <li>➤ Evitar errores en el pago y cobro con Instituciones Bancarias.</li> </ul>
<b>Operadores de Servicios Funerarios</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Estudios secundarios: bachiller</li> <li>➤ Estudios complementarios: conocimientos en formolización</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Trasladar los cuerpos.</li> <li>➤ Preparar el cadáver y asistir en la formolización y tanatopraxia.</li> <li>➤ Arreglar las salas de velación.</li> <li>➤ Entierro de los cuerpos.</li> <li>➤ Instalación de lápidas.</li> </ul>
<b>Operadores de mantenimiento y logística</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Estudios secundarios: bachiller</li> <li>➤ Requisitos: licencia de conducir</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Mantenimiento de instalaciones y jardines.</li> <li>➤ Limpieza de oficinas.</li> <li>➤ Atención de cafetería.</li> <li>➤ Controlar el abastecimiento de a través de las compras.</li> </ul>

<b>Vendedores</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Estudios superiores: Universitarios y/o Técnicos.</li> <li>➤ Títulos: Técnico en venta (Administrativo).</li> <li>➤ Estudios complementarios: Administración, ventas y comercialización.</li> <li>➤ Experiencia: que tenga 1 año de experiencia como mínimo en cargos similares.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Atención a clientes que necesitan el servicio.</li> <li>➤ Búsqueda de clientes fuera de la empresa.</li> <li>➤ Realizar un seguimiento de las ventas.</li> <li>➤ Programar las visitas a realizar a domicilios y empresas.</li> <li>➤ Elaborar informes sobre la competencia.</li> </ul>
-------------------	--	---

Fuente: Propuesta Planteada  
Elaborado por: Mayra Iza

### 5.3. ASPECTOS LEGALES

#### 5.3.1. Nombre o razón Social

El nombre o razón social de esta empresa que se especializará en brindar un servicio exequial integral, se denominará “Los Ángeles”; el cual ha sido seleccionado por ser un nombre que plasma un ambiente ideal para los deudos que están en busca de paz, serenidad y armonía.

**Gráfico N°. 35 Logo de la Empresa**



Fuente: Propuesta Planteada  
Elaborado por: Mayra Iza

De acuerdo al Art. 293 de la Ley de Propiedad Intelectual, el titular tiene un derecho sobre marcas, nombres comerciales, y obtenciones vegetales, es así que la reserva de denominación se presenta a la Superintendencia de Compañías.

Una vez realizada la reserva de nombre, la empresa tiene un plazo de treinta días para legalizar la constitución de la compañía.

### **5.3.2. Clase de Actividad**

La empresa tendrá prestará los siguientes servicios exequiales:

- Trámites civiles y legales que implica el fallecimiento de una persona, gestión de tanatorios, condicionamiento sanitario de cadáveres, incluyendo las prácticas de formolización y tanatopraxia.; suministro de ataúdes o féretros, urnas para restos, cenizas y planes de prevención exequial.

### **5.3.3. Tipo de empresa:**

En la legislación ecuatoriana las empresas pueden ser del siguiente tipo:

- Sociedad Anónima.
- Compañía de Responsabilidad Limitada.
- Compañía Holding
- Compañía en Nombre Colectivo
- Compañía en Comandita Simple
- Compañía en Economía Mixta

La empresa será constituida bajo el tipo de Responsabilidad Limitada, a continuación se presenta las principales características de una compañía de este tipo:

**Tabla N°. 62 Compañía de Responsabilidad Limitada**

<b>Tipo de Empresa</b>	<b>Características</b>
Compañía de Responsabilidad Limitada	El mínimo de socios es de dos y un máximo de 15.
	Los socios responden hasta el monto individual de sus aportes.
	El capital social mínimo es de \$400,00.
	El capital se divide en participaciones de un dólar o múltiplos de dólar.
	El capital representa un título no negociable.
	La transferencia de participaciones requiere consentimiento unánime.
	Las aportaciones no son susceptibles de pago.

Fuente: Ley de Compañías  
Elaborado por: Mayra Iza

#### **5.3.4. Base Legal**

La base legal de la empresa está basada en las disposiciones de la Superintendencia de Compañías, Registro Mercantil, Servicio de Rentas Internas, Municipio de Quito, Cámara de Comercio, y Ministerio de Salud.

#### **Constitución de Compañía:**

El Abogado debe realizar los respectivos estatutos, que contienen:

- Comparecientes.
- Objeto Social.
- Nacionalidad.
- Domicilio.

- Duración de la Compañía.
- Capital Social.
- Derechos, Obligaciones y Responsabilidades de Socios.
- Administración y Atribuciones de Junta General.
- Ejercicio Económico.
- Actas de Junta General.
- Jurisdicción.

Una vez aprobada la constitución de la empresa por la Superintendencia de Compañías, se emite un extracto por una sola vez en un diario de mayor circulación en el domicilio principal de la compañía.

### **Registro Mercantil:**

Con la aprobación de la Superintendencia de Compañías, se inscribe la nueva empresa en el Registro Mercantil con un número.

### **Cámara de Comercio:**

Con la escritura y aprobación de estatutos, se afilia a la Cámara de Comercio.



**Nombramientos de Gerente y Presidente Ejecutivo:**

Los respectivos nombramientos de gerente y presidente ejecutivo se registran en la notaria y se registran en el Registro Mercantil.

**Registro Único de Contribuyentes:**

El RUC corresponde a un número de identificación para todas las personas naturales y sociedades que realicen alguna actividad económica en el Ecuador, en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos por los cuales deban pagar impuestos.<sup>32</sup> El número de RUC es de trece dígitos.

Los requisitos para obtener el RUC son:

- Escritura de constitución de la compañía.
- Nombramiento de representante legal.
- Formulario RUC01-A y RUC01-B.
- Original y copia de cédula y papeleta de votación.
- Original y copia de planilla de servicios básicos.

---

<sup>32</sup> SERVICIO DE RENTAS INTERNAS. (2013). [<http://www.sri.gob.ec/web/10138/92>]. **RUC**. Acceso: 12-08-2013, 21:22

**Patente Municipal:**

La patente municipal es obligatoria para toda persona natural o jurídica que ejerza actividad comercial o industrial, esta patente se debe pagar anualmente, y los requisitos son los siguientes:

- Formulario de inscripción de Patente Municipal debidamente llenado (especie valorada en 0.20 centavos a ser adquirida en cualquier administración zonal municipal).
- Copia de la cédula de identidad y papeleta del representante legal
- Copia de la escritura protocolizada de constitución de la persona jurídica.

**Permiso de Sanidad:**

Este permiso lo otorga el Ministerio de Salud y son indispensables los siguientes pasos:

- Se solicita al Ministerio de Salud el respectivo permiso, adjuntando la dirección y el domicilio.
- El inspector de salud hace una visita al domicilio de la empresa.
- El valor del permiso es de \$250,00 y debe ser pagado cada año.

**Tabla N°. 63 Cálculo Permiso de Funcionamiento**

	<b>Coeficiente</b>	<b>USD</b>
SBU (vigente 2013)		318,00
2,4% SBU		7,63
Sala de velaciones y funerarias de lujo	10	76,32
Pago permiso de funcionamiento		76,32

Elaborado por: Mayra Iza

Fuente: Ley de Compañías

**Permiso de Cuerpo de Bomberos:**

Para obtener este permiso es necesario que en las instalaciones exista un extintor y las seguridades necesarias contra incendios.

**Permiso Ambiental de Funcionamiento:**

Para el servicio de cremación, el permiso de funcionamiento ambiental lo entrega la Dirección de Salubridad del Municipio, y son indispensables los siguientes documentos:

- RUC.
- Planillas de servicios básicos.
- Patente actualizada.

La norma jurídica que regula y establece los requisitos para la creación de un establecimiento mortuario se establece en la Ordenanza Municipal 3746.

A continuación se detallan los gastos de constitución necesarios:

**Tabla N°. 64 Gastos de Constitución**

<b>Concepto</b>	<b>V. Total</b>
Constitución	500,00
Abogado	350,00
Permiso de Funcionamiento	76,32
Permisos	100,00
<b>Total</b>	<b>1.026,32</b>

Fuente: Ley de Compañías  
Elaborado por: Mayra Iza

## **5.4. ASPECTOS AMBIENTALES**

### **5.4.1. Impacto Ambiental**

Las funerarias son empresas que manejan residuos peligrosos similares a los de hospitales, por eso es indispensable el manejo adecuado de residuos en base al cumplimiento de la Ley Orgánica de Salud. En el ordenamiento jurídico ecuatoriano el cadáver es considerado un objeto protegido por el derecho, por cuanto todo cadáver debe ser sepultado o cremado de acuerdo a las consideraciones de esta ley. Las disposiciones de esta ley se encuentran en el Anexo No.3.

## **6. EVALUACIÓN FINANCIERA**

La evaluación financiera de un proyecto recoge las distintas fuentes de financiación utilizadas para la puesta en marcha del mismo<sup>33</sup>. Se debe cuantificar el volumen del capital que se necesitará invertir en la creación de una empresa de servicios exequiales, se plantearán las proyecciones de los estados de resultados y los flujos de caja que permitirán evaluar la rentabilidad y viabilidad de la empresa.

La evaluación financiera permitirá determinar:

- Presupuesto de capital
- Capital de trabajo
- Información financiera proyectada (Estados de Pérdidas y Ganancias, Balance General, Flujo de Caja)
- Fuentes de financiamiento
- Análisis de rentabilidad (Periodo de recuperación del capital, valor actual neto, tasa interna de retorno, punto de equilibrio).

### **6.1. COSTO TOTAL DE LA INVERSIÓN INICIAL**

La inversión inicial para la puesta en marcha de la empresa exequial es de \$1'102.181,96. El Costo total de la inversión inicial incluye activos fijos como edificio, infraestructura, vehículos, muebles y equipos de tanatopraxia; activos

---

<sup>33</sup>MEDINA U., CORREA A. (2009). *¿Cómo evaluar un proyecto empresarial?*. España: Ed. Díaz de Santos. p. 262

intangibles como los gastos de constitución y los permisos correspondientes; y el capital de trabajo.

### 6.1.1. Activos Fijos

A continuación se resumen los activos fijos que se utilizarán en la empresa, información tomada de las Tablas No. 51, 52, 53, 53, 54, 55 y 56:

**Tabla N°. 65 Activos Fijos**

Referencia	Concepto	Monto en USD
Tabla N° 53	Terreno	420.000,00
Tabla N° 54	Edificio	497.500,00
Tabla N° 55	Vehículos	47.000,00
Tabla N° 56	Equipo y Maquinaria	24.420,00
Tabla N° 57	Muebles y Enseres	5.360,00
Tabla N° 58	Equipo de Computación	3.075,00
<b>TOTAL</b>		<b>997.355,00</b>

Fuente: Investigación Realizada

Elaborado por: Mayra Iza

Si bien se cuenta con el terreno, se lo incluye en la inversión inicial por ser considerado un costo de oportunidad, ya que el mismo podría ser vendido o utilizado en otros proyectos.

Cuando el activo fijo es usado, pierde valor por el deterioro normal de su uso y por el paso del tiempo, a este proceso se le conoce como depreciación. Este rubro no es un egreso de caja, pero para fines de tributación son deducibles.

Para la depreciación se ha utilizado el método de línea recta, donde el activo se desgasta por igual en cada periodo contable respectivamente, esté cálculo se encuentra detallado en el ANEXO N°.4.

### 6.1.2. Activos Intangibles

Estos activos tienen que ver con los servicios o derechos adquiridos necesarios para la puesta en marcha del proyecto. Para la empresa exequial son necesarios rubros intangibles como los gastos de constitución, permisos y patentes,

**Tabla N°. 66 Activos Intangibles**

<b>Referencia</b>	<b>Concepto</b>	<b>Monto en USD</b>
Tabla N° 64	Gastos de Constitución	1.026,32
<b>TOTAL</b>		1.026,32

Fuente: Investigación Realizada  
Elaborado por: Mayra Iza

Los activos intangibles se amortizan durante la ejecución del proyecto, la amortización se encuentra en el ANEXO N°.5

### 6.1.3. Capital de Trabajo

La empresa requerirá de una determinada cantidad de Capital de Trabajo y Efectivo disponible para pagar los gastos que se presenten (Ross, 2006: 298).

El capital de trabajo necesario para que la empresa exequial de la Parroquia de Calderón pueda operar en un inicio, fue calculado a través del método de desfase, donde se determinó los recursos que deben financiarse desde la construcción de nichos y compra de insumos de la empresa hasta la primera venta donde se recupera el capital invertido.

Para determinar el capital de trabajo es necesario determinar el Ciclo Operativo del proyecto mediante la siguiente fórmula:

$$CE = pp\ CxC + pp\ Inventarios - pp\ CxP$$

El cálculo del ciclo operativo y del capital de trabajo requerido para 6 años consta en el ANEXO N°.6.

A continuación se presenta el capital de trabajo necesario:

**Tabla N°. 67 Capital de Trabajo**

DETALLE	INVERSIÓN INICIAL
Gastos Administrativos	15.224,10
Gastos de Ventas	4.488,54
Gastos Suministros	495,00
Gastos Servicios Básicos	546,00
Gasto Arriendo	1.500,00
Costo Planes	67.088,41
Costo Nichos	14.458,60
<b>Total</b>	<b>103.800,64</b>

Fuente: Investigación Realizada  
Elaborado por: Mayra Iza

La inversión total requerida para iniciar con la empresa exequial es la siguiente:

**Tabla N°. 68 Inversión Inicial**

Inversión Inicial	Monto en USD
Activos Fijos	997.355,00
Activos Intangibles	1.026,32
Capital de Trabajo	103.800,64
<b>Total de Inversión Inicial</b>	<b>1.102.181,96</b>

Fuente: Investigación Realizada  
Elaborado por: Mayra Iza



## 6.2. PRESUPUESTO DE INGRESOS

Para determinar los ingresos se ha tomado en cuenta los siguientes parámetros, de acuerdo a la investigación de campo y a las encuestas realizadas:

**Tabla N°. 69 Parámetros para determinar Ingresos**

DETALLE	PARAMETROS	
Decesos en el mercado meta	Proyecciones	
Demanda insatisfecha	89%	
Crecimiento Anual Ventas	12%	
<b>DEMANDA PROYECTADA PLANES</b>		
<b>Plan Básico</b>	41%	
<b>Plan Especial</b>	29%	
<b>Plan Premium</b>	30%	
Población que puede contratar el servicio	66%	
Población Dispuesta a contratar el servicio	89%	
Población que no dispone de plan exequial	86%	
<b>Plan Prever los Ángeles, personas que acceden</b>	0,4%	
<b>PRECIO DE PLANES</b>		
Plan Básico	650	
Plan Especial	1200	
Plan Premium	2200	
Plan Prever los Ángeles	30	
<b>DEMANDA PROYECTADA NICHOS</b>		
Nichos para cuerpos	26%	
Nicho para restos	13%	
Sepultura campo abierto	39%	
Sepultura bajo árbol	6%	
Columbarios	16%	
<b>PRECIO NICHOS</b>	<b>COMPRA 55%</b>	<b>ARRIENDO 45%</b>
Nichos para cuerpos	1.000,00	400,00
Nicho para restos	900,00	300,00
Sepultura campo abierto	1.300,00	300,00
Sepultura bajo árbol	2.000,00	600,00
Columbarios	1.200,00	500,00
<b>Mantenimiento de nichos</b>	20	

Fuente: Investigación Realizada

Elaborado por: Mayra Iza

El presupuesto de ingresos detallado se encuentra en el ANEXO N°.7, en la siguiente tabla se resumen de los ingresos anuales proyectados de cada uno de los servicios que ofrecerá la empresa exequial:

**Tabla N°. 70 Resumen de Ingresos Proyectados**

INGRESOS	AÑOS					
	1	2	3	4	5	6
<b>VENTAS</b>						
Ventas Planes	548.667,99	615.249,94	630.685,78	662.048,89	695.066,64	729.828,99
Ventas Nichos	222.662,42	255.638,58	262.052,23	276.685,59	292.136,10	308.449,39
Arriendo Nichos	57.274,96	65.757,35	67.407,12	71.171,23	75.145,53	79.341,76
Mantenimiento Nichos	3.723,55	4.275,01	4.382,26	4.626,97	4.885,35	5.158,15
<b>TOTAL VENTAS</b>	<b>832.328,93</b>	<b>940.920,88</b>	<b>964.527,39</b>	<b>1.014.532,68</b>	<b>1.067.233,61</b>	<b>1.122.778,29</b>

Fuente: Investigación Realizada  
Elaborado por: Mayra Iza

### **6.3. PRESUPUESTO DE GASTOS**

Los Gastos son rubros que la empresa desembolsa para la operación de la misma, se clasificó a los gastos en fijos y variables.

#### **6.3.1. Gastos Fijos**

Los gastos fijos que la empresa ha proyectado para los próximos 6 años se detallan en el ANEXO No. 8.

Para el cálculo de los mismos se ha establecido una inflación del 3%, de acuerdo a lo proyectado por la Presidencia de la República del Ecuador para el 2014.

A continuación se presentan los gastos resumidos año a año:

**Tabla N°. 71    Resumen de Gastos Fijos**

Inflación	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%
-----------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

DETALLE	AÑOS					
	1	2	3	4	5	6
Sueldos y Beneficios Administrativos	60.896,41	69.217,07	71.466,39	73.775,08	76.144,93	78.577,78
Sueldos y Beneficios Ventas	6.314,15	7.057,86	7.337,65	7.740,44	8.155,80	8.584,41
Publicidad	11.640,00	11.989,20	12.348,88	12.719,34	13.100,92	13.493,95
Servicios Básicos	2.184,00	2.249,52	2.317,01	2.386,52	2.458,11	2.531,85
Arriendo	6.000,00	6.180,00	6.365,40	6.556,36	6.753,05	6.955,64
Insumos y Suministros	1.980,00	2.086,92	2.199,61	2.318,39	1.989,45	2.049,13
Depreciaciones	38.278,00	38.278,00	38.278,00	37.253,00	37.253,00	27.853,00
Amortizaciones	2.205,26	2.205,26	2.205,26	2.205,26	2.205,26	-
Interés Bancario	47.612,65	40.028,20	30.235,70	19.310,02	7.120,04	-
TOTAL GASTOS	177.110,48	179.292,04	172.753,89	164.264,42	155.180,57	140.045,77

Fuente: Investigación Realizada

Elaborado por: Mayra Iza

### **6.3.2. Gastos Variables**

Los gastos y costos variables corresponden al costo de venta de los planes exequiales: Básico, Especial y Premium, además de los costos de los diferentes tipos de nichos: nicho para cuerpos, nicho para restos, sepultura en campo abierto, sepultura bajo árbol y columbarios.

Para el año 1 el costo de ventas relacionado con los planes se encuentran detallados en el ANEXO N°. 9, y los costos variables relacionados con los nichos se encuentran en el ANEXO N°. 10 respectivamente.

En la siguiente tabla se resumen los costos variables de los planes y nichos para los siguientes 6 años:

**Tabla N°. 72 Resumen de Costos Variables**

Inflación                      3,00%                      3,00%                      3,00%                      3,00%                      3,00%                      3,00%

<b>Costos Variables</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
Plan Exequial Básico	56.800,99	67.169,58	70.920,42	74.880,72	79.062,16	83.477,10
Plan Exequial Especial	73.827,84	87.304,54	92.179,75	97.327,20	102.762,08	108.500,46
Plan Exequial Premium	137.724,80	162.865,40	171.960,04	181.562,52	191.701,23	202.406,09
<b>Total</b>	<b>268.353,62</b>	<b>317.339,53</b>	<b>335.060,21</b>	<b>353.770,44</b>	<b>373.525,47</b>	<b>394.383,65</b>

<b>Costos Variables</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
Nichos para cuerpos	12.568,00	14.862,19	15.692,11	16.568,38	17.493,58	18.470,45
Nicho para restos	5.655,60	6.687,98	7.061,45	7.455,77	7.872,11	8.311,70
Sepultura campo abierto	24.525,41	29.002,34	30.621,87	32.331,84	34.137,30	36.043,57
Sepultura bajo árbol	5.802,24	6.861,39	7.244,54	7.649,09	8.076,22	8.527,21
Columbarios	9.283,15	10.977,72	11.590,73	12.237,97	12.921,35	13.642,90
<b>Total</b>	<b>57.834,39</b>	<b>68.391,62</b>	<b>72.210,70</b>	<b>76.243,05</b>	<b>80.500,57</b>	<b>84.995,83</b>

Fuente: Investigación Realizada

Elaborado por: Mayra Iza

#### 6.4. ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO

La inversión inicial del proyecto es de \$1'102.181,96, de lo cual \$661.309,81 equivalente al 40% será financiado con recursos propios proveniente del capital que aportan los socios, y el 60% de \$661.309,28 será financiado por la Corporación Financiera Nacional (CFN) a 5 años plazo, con seis meses de gracia, para lo cual la CFN exige una garantía equivalente al 125% del valor adeudado<sup>34</sup>.

En la siguiente tabla se presentan las características de un financiamiento estratégico por parte de la CFN:

**Tabla N°. 73 FINANCIAMIENTO ESTRATÉGICO CFN**

<b>FINANCIAMIENTO ESTRATÉGICO</b>	
<b>MONTO</b>	Hasta el 70% para proyectos nuevos. Hasta el 100% para proyectos de ampliación. Hasta el 60% para proyectos de construcción para la venta. Desde US\$ 100,000*
<b>PLAZO</b>	Activo Fijo: hasta 10 años. Capital de Trabajo: hasta 3 años. Asistencia Técnica: hasta 3 años.
<b>PERÍODO DE GRACIA</b>	Se fijará de acuerdo a las características del proyecto y su flujo de caja proyectado.
<b>TASAS DE INTERÉS</b>	Capital de trabajo: 10.5%; Activos Fijos: 11% hasta 5 años 11% hasta 10 años

Fuente: Corporación Financiera Nacional  
Elaborado por: Mayra Iza

<sup>34</sup> CORPORACION FINANCIERA NACIONAL DEL ECUADOR. (2013). [http://www.cfn.fin.ec/index.php?option=com\_content&view=article&id=48&Itemid=365]. **Financiamiento Estratégico**. Acceso: 02-09-2013, 21 :30

La tabla de amortización para el préstamo de \$440.872,73 otorgado por la CFN con seis meses de gracia se presenta a continuación:

**Tabla N°. 74 AMORTIZACION DEL CRÉDITO**

<b>Tasa TIC</b>	11,00%
<b>Tasa TIP</b>	0,92%
<b>Deuda</b>	\$ 440.872,79
<b>Plazo</b>	5 años
<b>Cuota</b>	\$ 10.387,62

<b>AÑOS</b>	<b>SALDO CAPITAL</b>	<b>CAPITAL</b>	<b>INTERES</b>	<b>CUOTA</b>
0	\$ 440.872,79			
1	\$ 401.911,72	\$ 38.961,06	\$ 47.612,65	\$ 86.573,71
2	\$ 317.288,50	\$ 84.623,22	\$ 40.028,20	\$ 124.651,42
3	\$ 222.872,78	\$ 94.415,72	\$ 30.235,70	\$ 124.651,42
4	\$ 117.531,38	\$ 105.341,40	\$ 19.310,02	\$ 124.651,42
5		\$ 117.531,38	\$ 7.120,04	\$ 124.651,42
<b>TOTAL</b>		\$ 440.872,79	\$ 144.306,62	\$ 585.179,41

Fuente: Investigación Realizada  
Elaborado por: Mayra Iza

A continuación se detallan las inversiones iniciales utilizando los recursos propios y lo financiado por la CFN:



**Tabla N°. 75 ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO**

<b>Inversión Inicial</b>	<b>Monto en USD</b>	<b>Recursos Propios 60%</b>	<b>Deuda 40%</b>
<b>Activos Fijos</b>			
Terreno	420.000,00	420.000,00	440.872,79
Edificio	497.500,00	56.627,21	
Vehículos	47.000,00	47.000,00	
Equipo y Maquinaria	24.420,00	24.420,00	
Muebles y Enseres	5.360,00	5.360,00	
Equipo de Computación	3.075,00	3.075,00	
<b>Activos Intangibles</b>			
Gastos de Constitución	1.026,32	1.026,32	
<b>Capital de Trabajo</b>			
Gastos Administrativos	15.224,10	15.224,10	
Gastos de Ventas	4.488,54	4.488,54	
Gastos Suministros	495,00	495,00	
Gastos Servicios Básicos	546,00	546,00	
Gasto Arriendo	1.500,00	1.500,00	
Costo Planes	67.088,41	67.088,41	
Costo Nichos	14.458,60	14.458,60	
<b>Total de Inversión Inicial</b>	<b>1.102.181,96</b>	<b>661.309,17</b>	<b>440.872,79</b>

Fuente: Investigación Realizada

Elaborado por: Mayra Iza

## 6.5. ESTADOS FINANCIEROS

### 6.5.1. Balance General Inicial

El proyecto inicia sus actividades con una inversión de \$1`102.181,96, detallado a continuación:

**Tabla N°. 76 Balance General Inicial**

<b>ACTIVOS</b>		<b>PASIVOS</b>	
<b>CORRIENTES</b>		<b>CORRIENTE</b>	
Bancos-Inventarios	103.800,64		
<b>NO CORRIENTES</b>		<b>NO CORRIENTE</b>	
<b>Activos Fijos</b>		Préstamo CFN	440.872,79
Terreno	420.000,00		
Edificio	497.500,00	<b>Total Pasivo</b>	440.872,79
Maquinaria y Equipos	24.420,00		
Muebles y Enseres	5.360,00		
Equipo de Computación	3.075,00		
Vehículo	47.000,00		
<b>Activos Intangibles</b>		<b>PATRIMONIO</b>	
Gastos de Constitución	1.026,32	Capital	661.309,18
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	1.102.181,96	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	1.102.181,96

Fuente: Investigación Realizada

Elaborado por: Mayra Iza

### 6.5.2. Estado de Pérdidas y Ganancias

El Estado de Resultados proyectado para los próximos 6 años se presenta a continuación:

**Tabla N°. 77 Estado de Pérdidas y Ganancias**

<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
<b>Ventas</b>	832.328,93	940.920,88	964.527,39	1.014.532,68	1.067.233,61	1.122.778,29
Costo de Ventas	-326.188,02	-385.731,15	-407.270,91	-430.013,49	-454.026,04	-479.379,49
<b>MBV</b>	<b>506.140,91</b>	<b>555.189,74</b>	<b>557.256,48</b>	<b>584.519,20</b>	<b>613.207,58</b>	<b>643.398,80</b>
<b>EGRESOS</b>						
Gastos Administrativos	-71.060,41	-79.733,51	-82.348,41	-85.036,35	-87.345,54	-90.114,41
Gastos de Ventas	-17.954,15	-19.047,06	-19.686,52	-20.459,79	-21.256,73	-22.078,36
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>-89.014,56</b>	<b>-98.780,57</b>	<b>-102.034,93</b>	<b>-105.496,14</b>	<b>-108.602,27</b>	<b>-112.192,77</b>
<b>EBITDA</b>	<b>417.126,35</b>	<b>456.409,16</b>	<b>455.221,55</b>	<b>479.023,06</b>	<b>504.605,31</b>	<b>531.206,03</b>
Depreciaciones	-38.278,00	-38.278,00	-38.278,00	-37.253,00	-37.253,00	-27.853,00
Amortizaciones	-2.205,26	-2.205,26	-2.205,26	-2.205,26	-2.205,26	0,00
<b>EBIT</b>	<b>376.643,08</b>	<b>415.925,90</b>	<b>414.738,29</b>	<b>439.564,80</b>	<b>465.147,04</b>	<b>503.353,03</b>
Interés	-47.612,65	-40.028,20	-30.235,70	-19.310,02	-7.120,04	0,00
Utilidad/Perdida en PPE						72.032,40
<b>EBT= UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN TRAB E IMPUESTOS</b>	<b>329.030,43</b>	<b>375.897,70</b>	<b>384.502,59</b>	<b>420.254,77</b>	<b>458.027,00</b>	<b>575.385,43</b>
<b>15% PARTICIPACION TRABAJADORES</b>	<b>-49.354,56</b>	<b>-56.384,65</b>	<b>-57.675,39</b>	<b>-63.038,22</b>	<b>-68.704,05</b>	<b>-86.307,81</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA</b>	<b>279.675,87</b>	<b>319.513,04</b>	<b>326.827,20</b>	<b>357.216,56</b>	<b>389.322,95</b>	<b>489.077,62</b>
IMPUESTO RENTA	-61.528,69	-70.292,87	-71.901,98	-78.587,64	-85.651,05	-107.597,08
<b>UTILIDAD OPERATIVA NETA</b>	<b>218.147,18</b>	<b>249.220,17</b>	<b>254.925,22</b>	<b>278.628,92</b>	<b>303.671,90</b>	<b>381.480,54</b>

Fuente: Investigación Realizada

Elaborado por: Mayra Iza

### 6.5.3. Punto de Equilibrio

Para el cálculo del punto de equilibrio se consideró los costos fijos totales (Tabla N° 66), costos variables totales (Tabla N° 68), y de los ingresos totales por la venta de planes y nichos (Tabla N° 67).

La fórmula del Punto de Equilibrio es:

$$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO} = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{1 - \frac{\text{Costos Variables Totales}}{\text{Ingresos Totales}}}$$

En la siguiente tabla se ha determinado la cantidad de unidades físicas que es necesario producir y vender, tanto en planes y nichos, fin de alcanzar el nivel de operación de la empresa sin utilidades ni pérdidas:

Tabla N°78. Punto de Equilibrio

Detalle	%	AÑOS					
		1	2	3	4	5	6
Ventas Totales		832.328,93	940.920,88	964.527,39	1.014.532,68	1.067.233,61	1.122.778,29
Costo Variables Totales		326.188,02	385.731,15	407.270,91	430.013,49	454.026,04	479.379,49
Costos Fijos Totales		89.014,56	98.780,57	102.034,93	105.496,14	108.602,27	112.192,77
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO EN \$</b>		146.380,96	167.410,70	176.607,16	183.106,52	189.012,66	195.784,65
<b>PLANES</b>							
Punto de Equilibrio Plan Básico	10,92%	25	28	30	30	30	30
Punto de Equilibrio Plan Especial	14,19%	17	20	21	21	21	21
Punto de Equilibrio Plan Premium	26,48%	18	20	21	21	21	22
Punto de Equilibrio Prever	14,33%	699	800	844	875	903	935
<b>VENTA DE NICHOS</b>							
Nichos para cuerpos	5,81%	9	10	10	10	10	10
Nicho para restos	2,62%	4	5	5	5	5	5
Sepultura campo abierto	11,34%	13	15	15	16	16	16
Sepultura bajo árbol	2,68%	2	2	2	2	2	2
Columbarios	4,29%	5	6	6	6	6	6
<b>ARRIENDO NICHOS</b>							
Nichos para cuerpos	1,90%	7	8	8	8	8	9
Nicho para restos	0,71%	3	4	4	4	4	4
Sepultura campo abierto	2,14%	10	12	13	13	13	13
Sepultura bajo árbol	0,66%	2	2	2	2	2	2
Columbarios	1,46%	4	5	5	5	5	5
<b>MANTENIMIENTO NICHOS</b>	0,45%	33	37	40	40	40	40

Fuente: Investigación Realizada

Elaborado por: Mayra Iza

#### 6.5.4. Determinación de la Tasa de Descuento

La determinación de la tasa de descuento para este proyecto se realiza mediante modelo de precios de bienes de capital y el costo de los recursos propios CAPM (Ross, 2006: 418). Esta tasa se utilizará para descontar los flujos de fondos operativos de la empresa exequial.

La fórmula del CAPM O WACC es la siguiente:

$$\text{CPPC} = K_d * \frac{D}{V} * (1 - K_d) + K_e \text{ apalancado} * \frac{E}{V}$$

Donde,

**E** = Valor de mercado de las acciones

**D** = Valor de mercado de la deuda

**V** = Valor de mercado de capital (E+D)

**K<sub>d</sub>** = Costo de la deuda

**K<sub>e</sub>** = Rentabilidad Mínima exigida a las acciones

**T** = Tasa de impuesto a la renta

##### 6.5.4.1. Costo de los Recursos Propios

Para determinar el costo de recursos propios se utiliza la siguiente fórmula:

$$K_e \text{ apa} = K_e \text{ desp} + (K_e \text{ desp} - K_d) * \frac{D}{E} * (1 - K_d)$$

Donde,

$$K_e \text{ desapalancado USA} = R_f * B * \text{Prima de Riesgo}$$

$$K_e \text{ desapalancado del patrimonio} = \text{EMBI} + K_e \text{ desapalancado USA}$$

**Tabla N°. 79 Costo de los Recursos Propios**

DATOS	%
D/V	40,00%
E/V	60,00%
D/E	66,67%
Tasa de Impuestos	33,70%
Kd	11,00%
<b>BUSQUEDAS</b>	
Bonos del Tesoro USA <sup>35</sup>	1,60%
Beta desapalancado de servicios funerarios <sup>36</sup>	0,83
Prima de Riesgo (Rm-Rf) <sup>37</sup>	5,88%
EMBI Riesgo País <sup>38</sup>	8,27%
<b>CALCULOS</b>	
Ke desapalancado USA	6,48%
Ke desapalancado del Patrimonio Ecuador	14,75%
<b>Ke apalancado del Patrimonio Ecuador</b>	<b>16,98%</b>

Fuente: Investigación Realizada

Elaborado por: Mayra Iza

#### 6.5.4.2. Costo Promedio Ponderado del Capital

La fórmula del CAPM se la ha aplicado con el costo de recursos propios de 16,98%, dando como resultado la siguiente tasa de descuento:

<sup>35</sup> ANEXO N°. 11

<sup>36</sup> ANEXO N°. 12

<sup>37</sup> ANEXO N°. 13

<sup>38</sup> ANEXO N°. 14

**Tabla N°. 80 Costo Promedio Ponderado del Capital**

<b>CAPM</b>	<b>14,10%</b>
-------------	---------------

Fuente: Investigación Realizada

Elaborado por: Mayra Iza

El costo de oportunidad con el cual se descuentan los flujos de caja del proyecto es del 14,10%.

#### **6.5.5. Flujo de Caja**

Para determinar el flujo de caja se utilizó el método indirecto, se parte del resultado operacional establecido en el Estado de Resultados y se revierte las partidas no operativas como intereses netos y resultados por venta de propiedad, planta y equipo con sus efectos tributarios; además se añaden las partidas que no significan desembolsos de efectivo, como la depreciación de los activos fijos y la amortización de activos intangibles.

Posteriormente se procedió a sumar los efectos de las variaciones del Capital de Trabajo Operacional desde el primer año en adelante.

En flujo de caja se encuentra en la siguiente tabla:



Tabla N°. 81 FLUJO DE CAJA

FLUJO DE CAJA OPERACIONAL	0	1	2	3	4	5	6
<b>UTILIDAD NETA</b>		218.147,18	249.220,17	254.925,22	278.628,92	303.671,90	381.480,54
<b>REVERSION DE PARTIDAS NO OPERATIVAS</b>		37.137,87	31.222,00	23.583,85	15.061,82	5.553,63	0,00
Intereses		47.612,65	40.028,20	30.235,70	19.310,02	7.120,04	0,00
Ahorro De Impuestos		-10.474,78	-8.806,20	-6.651,85	-4.248,21	-1.566,41	0,00
<b>RESULTADOS POR VENTA DE PPE</b>		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-87.879,53
Utilidad		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-72.032,40
Efecto Tributario		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-15.847,13
<b>UTILIDAD OPERATIVA DESPUES DE IMP</b>		255.285,05	280.442,17	278.509,06	293.690,73	309.225,53	293.601,01
<b>+ PARTIDAS QUE NO SON DESEMBOLSOS</b>							
Depreciaciones		38.278,00	38.278,00	38.278,00	37.253,00	37.253,00	27.853,00
Amortizaciones		2.205,26	2.205,26	2.205,26	2.205,26	2.205,26	0,00
			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>UTILIDAD OPERATIVA NETA LIQUIDA</b>		295.768,31	320.925,43	318.992,33	333.149,00	348.683,80	321.454,01
Variación Capital de Trabajo		0,00	17.327,29	6.198,53	6.550,95	6.779,67	0,00
<b>TOTAL FLUJO DE CAJA OPERACIONAL</b>		<b>295.768,31</b>	<b>338.252,72</b>	<b>325.190,86</b>	<b>339.699,94</b>	<b>355.463,47</b>	<b>321.454,01</b>

Fuente: Investigación Realizada

Elaborado por: Mayra Iza

### 6.5.5.1. Flujo de Caja Libre

Para determinar el Flujo de Caja Libre se consideraron las inversiones iniciales requeridas para este negocio (Tabla N°. 63).

Al añadir el flujo de caja de operaciones se obtiene el flujo de caja libre o flujo de caja de los activos.

**Tabla N°. 82 FLUJO DE CAJA LIBRE**

<b>FLUJO DE CAJA LIBRE</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
<b>TOTAL FLUJO DE CAJA OPERACIONAL</b>		<b>295.768,31</b>	<b>338.252,72</b>	<b>325.190,86</b>	<b>339.699,94</b>	<b>355.463,47</b>	<b>321.454,01</b>
<b>FLUJO DE CAJA DE INVERSIONES</b>							
Inversiones en PPE / Recuperación	-997.355,00						421.309,35
Inversión en CTN / Recuperación	-103.800,64						146.160,71
Inversión Intangibles	-1.026,32						
<b>TOTAL FCI</b>	<b>-1.102.181,96</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>567.470,06</b>
<b>FCL = FCA</b>	<b>-1.102.181,96</b>	<b>295.768,31</b>	<b>338.252,72</b>	<b>325.190,86</b>	<b>339.699,94</b>	<b>355.463,47</b>	<b>890.656,43</b>

Fuente: Investigación Realizada

Elaborado por: Mayra Iza

### 6.5.5.2 Flujo de Caja de la Deuda

Para el flujo de caja de la deuda se ha partido del flujo de caja libre relacionado con el porcentaje de deuda que la empresa ha adquirido con la Corporación Financiera Nacional.

A continuación se detalla el flujo de caja de la deuda:

**Tabla N°. 83 FLUJO DE CAJA DE LA DEUDA**

FLUJOS	0	1	2	3	4	5	6
<b>FCL = FCA</b>	<b>-1.102.181,96</b>	<b>295.768,31</b>	<b>338.252,72</b>	<b>325.190,86</b>	<b>339.699,94</b>	<b>355.463,47</b>	<b>890.656,43</b>
Deuda	<b>40%</b>						
<b>FUJO DE CAJA DE LA DEUDA</b>							
Capital	440.872,79	-38.961,06	-84.623,22	-94.415,72	-105.341,40	-117.531,38	
Interés		-47.612,65	-40.028,20	-30.235,70	-19.310,02	-7.120,04	-
Escudo Fiscal		16.045,46	13.489,50	10.189,43	6.507,48	2.399,45	-
<b>TOTAL FLUJO DE LA DEUDA</b>	440.872,79	(70.528,25)	(111.161,92)	(114.461,99)	(118.143,94)	(122.251,97)	-

Fuente: Investigación Realizada

Elaborado por: Mayra Iza

### 6.5.5.3. Flujo de Caja de los Socios

Para el flujo de caja de los socios se ha partido del flujo de caja libre relacionado con el porcentaje de capital que los socios aportan (60%).

A continuación se detalla el flujo de caja de la deuda:

**Tabla N°. 84 FLUJO DE CAJA DE LOS SOCIOS**

<b>FLUJOS</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
<b>FCL = FCA</b>	<b>-1.102.181,96</b>	<b>295.768,31</b>	<b>338.252,72</b>	<b>325.190,86</b>	<b>339.699,94</b>	<b>355.463,47</b>	<b>890.656,43</b>
<b>FUJO DE CAJA DE LA DEUDA</b>							
Capital	440.872,79	-38.961,06	-84.623,22	-94.415,72	-105.341,40	-117.531,38	
Interés		-47.612,65	-40.028,20	-30.235,70	-19.310,02	-7.120,04	-
Escudo Fiscal		16.045,46	13.489,50	10.189,43	6.507,48	2.399,45	-
<b>TOTAL FLUJO DE LA DEUDA</b>	440.872,79	(70.528,25)	(111.161,92)	(114.461,99)	(118.143,94)	(122.251,97)	-
<b>FLUJO DE CAJA DE LOS SOCIOS</b>	<b>(661.309,18)</b>	<b>225.240,06</b>	<b>227.090,80</b>	<b>210.728,87</b>	<b>221.556,00</b>	<b>233.211,50</b>	<b>890.656,43</b>

Fuente: Investigación Realizada

Elaborado por: Mayra Iza

## 6.6. ANÁLISIS FINANCIERO

### 6.6.1. Período de Recuperación de la Inversión (PRI)

El PRI es el tiempo requerido para que la empresa Exequial recupere su inversión inicial, calculado a partir de las entradas de efectivo. Para esto se tomó en cuenta el CAPM de 14,10% con el fin de descontar los flujos.

En la siguiente tabla se ha determinado el Periodo de Recuperación de la Inversión.

**Tabla N°. 85 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN**

Períodos	Flujos	Flujos descontados	Flujos Acumulados
0	- 1.102.181,96		
1	295.768,31	259.215,36	259.215,36
2	338.252,72	259.812,17	519.027,53
3	325.190,86	218.910,00	737.937,53
4	339.699,94	200.415,75	938.353,28
<b>5</b>	<b>355.463,47</b>	<b>183.797,86</b>	<b>1.122.151,14</b>
6	890.656,43	403.612,65	1.525.763,79

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Mayra Iza

El PRI se encuentra en el año 4 para lo cual se tomó en cuenta el flujo de \$183.797,86 y mediante regla de tres se determinó que la inversión inicial se recuperará en cuatro años, 10 meses y 10 días.

### 6.6.2. Valor Actual Neto

El VAN es la suma algebraica del valor actualizado de todos los flujos de fondos (cobros y pagos) que ya se han realizado, o se van a realizar en el futuro, durante un periodo determinado de tiempo.<sup>39</sup>

Para obtener el Valor Actual Neto es necesario descontar los flujos futuros a valor presente mediante la tasa de descuento de 14,10% obtenida en la tabla N°.74 y restar la inversión inicial.

La fórmula del VAN es la siguiente:

$$\text{VAN} = \sum \frac{\text{FCL}_n}{(1 + \text{CAPM})^n} - \text{II}$$

**Donde,**

**FCL** = Fondo Flujo de Caja Libre

**n** = año de flujo

**CAPM** = Tasa de descuento

**II** = Inversión Inicial

A continuación se presenta el VAN:

---

<sup>39</sup>LORING JAIME. (2004). *La Gestión Financiera*. Barcelona: Ed. Deusto. p.239

**Tabla N°. 86 VALOR ACTUAL NETO**

Períodos	Flujos	Flujos descontados	Total
0	- 1.102.181,96		- 1.102.181,96
1	295.768,31	259.215,36	259.215,36
2	338.252,72	259.812,17	259.812,17
3	325.190,86	218.910,00	218.910,00
4	339.699,94	200.415,75	200.415,75
5	355.463,47	183.797,86	183.797,86
6	890.656,43	403.612,65	403.612,65
<b>VAN</b>			<b>423.581,83</b>

Fuente: Investigación Realizada

Elaborado: Mayra Iza

Con la fórmula antes mencionada el proyecto ha generado un VAN de **\$423.582,00**; cantidad que es mayor a cero, por lo que resulta viable al generar flujos suficientes

#### 6.6.3. Tasa Interna de Retorno del proyecto (TIR)

La TIR es la rentabilidad relativa que genera el proyecto, considerando los fondos futuros del flujo de caja libre, visto de otra forma es la tasa que hace que el VAN sea igual a cero. En la siguiente tabla se muestra la TIR del proyecto:

**Tabla N°. 87 TASA INTERNA DE RETORNO**

Períodos	Flujo de Caja Libre
0	- 1.102.181,96
1	295.768,31
2	338.252,72
3	325.190,86
4	339.699,94
5	355.463,47
6	890.656,43
<b>TIR</b>	<b>25,22%</b>

Fuente: Investigación Realizada

Elaborado por: Mayra Iza

La tasa interna de retorno del proyecto es 25,22%, para la aceptación o rechazo de la factibilidad del proyecto se compara esta tasa con la tasa de descuento de 14,10%.

Se concluye que la puesta en marcha de la Los Ángeles que se dedicará a brindar servicios exequiales en la Parroquia de Calderón, Cantón Quito, Provincia de Pichincha es totalmente factible, al ser la TIR superior a la tasa de descuento, ya que evidencia que el proyecto puede cubrir el costo de financiar la inversión inicial.

#### **6.6.4. Valor Actual Neto Ajustado (VAA)**

El VAA es determinado considerando la relación, por un lado, el VAN del flujo de caja del proyecto descontado al costo de los recursos propios desapalancado ( $K_d$ ); y por otro lado, el valor presente del flujo de la deuda obtenido mediante la utilización del costo de la deuda ( $K_d$ ).

El Valor Actual Neto Ajustado se lo ha determinado en la siguiente tabla:



Tabla N°. 88 VALOR ACTUAL NETO AJUSTADO

CALCULO VAA		0	1	2	3	4	5	6
<b>VAA</b>								
<b>VAN BASICO</b>	<b>392.352,04</b>	-1.102.181,96	257.749,26	256.881,53	215.216,57	195.919,94	178.658,60	390.108,09
<b>FC DEL PROYECTO</b>		-1.102.181,96	295.768,31	338.252,72	325.190,86	339.699,94	355.463,47	890.656,43
ke desapalancado	14,75%							
<b>VAN DE LA DEUDA (CON ESCUDO)</b>	<b>53.043,02</b>	440.872,79	-63.538,96	-90.221,51	-83.693,62	-77.825,08	-72.550,59	0,00
FC DE LA DEUDA		440.872,79	-70.528,25	-111.161,92	-114.461,99	-118.143,94	-122.251,97	
Kd	11,00%							
<b>TOTAL VAA</b>	<b>445.395,06</b>							

Fuente; Investigación Realizada

Elaborado por: Mayra Iza

De la primera relación, se obtiene el VAN Básico de \$ 392.352,04; mientras que de la segunda relación se obtiene el valor presente de la deuda (VPD) que asciende a \$ 53.043,52.

El VAA del proyecto se determina sumando el VAN Básico y el VPD, generando un valor de \$445.395,06. Se determina que es rentable la puesta en marcha de la empresa Los Ángeles que se dedicará a brindar servicios exequiales en la Parroquia de Calderón, Cantón Quito, Provincia Pichincha

#### **6.6.5. Valor Actual del Capital (VAC) y Tasa de Retorno de los Socios**

El VAC es determinado mediante la sumatoria de los flujos de caja de los socios descontado al costo de los recursos propios apalancado (Kea); la TIR también se obtiene de los flujos de caja de los socios.

En la siguiente tabla se presenta el VAC y la TIR de los socios:

**Tabla N°. 89 VALOR ACTUAL NETO DEL CAPITAL Y TIR DE LOS SOCIOS**

<b>VALOR AL CAPITAL Y TIR</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
<b>VAC</b> <b>401.320,37</b>	-661.309,18	192.552,97	165.962,02	131.655,13	118.331,90	106.481,18	347.646,36
FC DE LOS SOCIOS	-661.309,18	225.240,06	227.090,80	210.728,87	221.556,00	233.211,50	890.656,43
Ke Apalancado 16,98%							
<b>TIR RP</b> <b>34%</b>							

Fuente: Investigación Realizada

Elaborado: Mayra Iza

EL VAC es de \$ 401.320,31 y la TIR de los socios es de 34%, lo cual representa una gran rentabilidad, haciendo factible la puesta en marcha de la empresa de servicios exequiales.

#### 6.6.7. Análisis de Escenarios

Este análisis permite conocer el impacto que tendrían diversas variables en la rentabilidad del proyecto. Para el proyecto se evaluaron tres tipos de escenarios: normal, optimista y pesimista.

Las variables que se consideró que podrían afectar los flujos en los distintos escenarios son los siguientes:

**Tabla N°. 90 VARIABLES DE ESCENARIOS**

	<b>NORMAL</b>	<b>OPTIMISTA</b>	<b>PESIMISTA</b>
Inflación	3%	2%	4%
Tasa de Interés	11%	9%	13%
Nivel de Deuda	40%	30%	50%
% Margen De Utilidad	60%	70%	45%

Fuente: Investigación Realizada

Elaborado: Mayra Iza

En el Anexo N° 14 y N° 15 se presentan los estados de resultados y flujos de caja pronosticados para los escenarios Optimista y Pesimista. En las secciones anteriores se presentaron los resultados financieros obtenidos bajo un escenario normal.

Para los escenarios Optimista y Pesimista en el cálculo de la tasa de descuento no se ha tomado en cuenta la beta del sector (B) debido a que la exposición de riesgo se encuentra determinada por las variaciones presentadas en las variables.

A continuación se muestran los resultados obtenidos bajo los escenarios planteados:

**Tabla N°. 91 RESULTADOS DE ESCENARIOS**

	<b>NORMAL</b>	<b>OPTIMISTA</b>	<b>PESIMISTA</b>
VAN	423.581,83	869.631,73	385.054,36
TIR	25,22%	29,61%	18,33%
VAA	392.352,04	851.781,93	203.779,16
CPPC	14,10%	9,60%	9,23%
VAC	401.320,37	873.052,59	493.807,86
TIR recursos propios	33,84%	37,10%	25,16%
Ke apalancado	16,98%	10,21%	7,15%

Fuente: Investigación Realizada  
Elaborado: Mayra Iza

Con los resultados obtenidos, es evidente la factibilidad de la puesta en marcha de la empresa exequial, ya que inclusive con un escenario pesimista, los resultados financieros reflejan rentabilidad.

## **7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **7.1. CONCLUSIONES**

- ✓ La muerte de una persona es una necesidad primaria, por ser un acontecimiento urgente e inmediato; podemos determinar que siempre habrá una gran demanda generando una oportunidad de negocio.
  
- ✓ La Parroquia de Calderón tiene un crecimiento acelerado de su población, lo que conlleva una tasa de mortalidad considerable, factor que determina la demanda para los siguientes años; la presente investigación demuestra una demanda insatisfecha de 88,78%, la misma que sólo podrá ser cubierta para el presente año, debido a la infraestructura saturada y estado deplorable de los cementerios del lugar. Los residentes de Calderón se han visto en la necesidad de recorrer grandes distancias para acceder a un servicio exequial de calidad, es así, que de acuerdo al estudio de mercado, los habitantes requieren una empresa que brinde servicios exequiales integrales dentro del sector.
  
- ✓ Los servicios demandados que se obtuvieron de la investigación realizada son servicios funerarios, planes de prevención; y compra y arriendo de nichos; los precios que se establecieron están de acuerdo a la competencia y a lo que los consumidores están de acuerdo en pagar.

- ✓ La empresa se denominará “Los Ángeles”; el cual ha sido seleccionado por ser un nombre que plasma un ambiente ideal para los deudos que están en busca de paz, serenidad y armonía. La filosofía de la empresa servicio cálido y de calidad, para coadyuvar la pérdida de un ser querido y mitigar el dolor indescriptible e irreparable que conlleva este acontecimiento, a precios accesibles, en infraestructura de primera, y con personal con sentido empático.
  
- ✓ El estudio técnico permitió determinar el tamaño y ubicación del proyecto, considerando la disponibilidad del terreno se ha destinado cinco hectáreas para la empresa exequial, donde se contempló la construcción de tres salas de velación, sala de tanatopraxia, formolización y cremación, infraestructura para distintos nichos, parqueaderos y jardines.
  
- ✓ En el Estudio Financiero se estableció la inversión inicial requerida es de \$1`102.181,96 , el 60% financiada por recursos propios y el 40% mediante un crédito con la Corporación Financiera Nacional. Para el análisis financiero se ha considerado el análisis de flujos de los próximos seis años, donde el Valor Actual Neto del proyecto es \$423.481,83, y la Tasa Interna de Retorno de 25,22%, la TIR cubre la tasa de descuento requerida para el proyecto; estos dos indicadores evidencian la factibilidad del proyecto que resulta atractivo en el mediano plazo, donde la recuperación de la inversión inicial se da en el cuarto año, a través de la generación acelerada de flujos año a año. Además, el Análisis de Escenarios optimista y pesimista generaron Valores Actuales Netos superiores a cero y Tasas

Internas de Retorno que cubren la tasa de descuento requerida, situación que refleja la viabilidad del proyecto en cualquier escenario.

## **7.1. RECOMENDACIONES**

- ✓ Asignar los recursos necesarios para la empresa exequial, además de cumplir con los trámites y permisos necesarios establecidos en el Estudio Técnico para la construcción, instalación y adecuación de la empresa en el menor tiempo posible.
- ✓ Monitorear a la competencia para estar al tanto de las reacciones que genere la puesta en marcha del proyecto.
- ✓ Entablar alianzas estratégicas con aseguradoras que brinden cobertura exequial en la localidad y establecer estrategias de marketing que impulsen la adquisición de planes de prevención.
- ✓ Entregar un servicio de calidad es la mejor publicidad, tomando en cuenta que la muerte es un acontecimiento que involucra a mucha gente.
- ✓ Asegurar que los ingresos y ventas proyectados para el proyecto de evaluación sean alcanzados mediante estrategias de comercialización con un debido control de resultados.
- ✓ Canalizar al proyecto hacia el crecimiento y expansión en parroquias vecinas como: Pomasqui y Guayllabamba.



## BIBLIOGRAFÍA

1. ABATE BERGIER. (1846). *Diccionario General de Teología*.
2. ALEGRE L. y otros. (2000). *Fundamentos de la Economía de la empresa: perspectiva funcional*. España: Ed. Ariel. p.
3. AGUEDA E., MONDEJAR J. (2013). *Fundamentos de Marketing*. España: Ed. Esic. 1ra Edición. pg. 184
4. AGUILAR SANTIAGO. (2013). [<http://andes.info.ec/cultura/8411.html>]. **San Diego y El Tejar, dos cementerios que guardan misterios y tradición**. 10:30
5. AVILA J. y L. (2004). *Introducción a la Economía*. México: Ed. Plaza y Valdés. p. 162
6. BEDOYA W., MUÑOZ A. (2006), [<http://www.actiweb.es/menarguez/archivo1.pdf>]. **Caracterización del sector funerario y la tanatopraxia en Colombia**.
7. CORPORACION FINANCIERA NACIONAL DEL ECUADOR. (2013). [[http://www.cfn.fin.ec/index.php?option=com\\_content&view=article&id=48&Itemid=365](http://www.cfn.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=48&Itemid=365)]. **Financiamiento Estratégico**.
8. DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO. “Uso y Ocupación del Suelo”. Ordenanza 0031
9. FONDO MONETARIO INTERNACIONAL. (2013). [<http://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/reo/2013/whd/wreo1013s.pdf>]. **PIB Ecuador**.
10. EL EXPRESSO. (2013). [[http://expreso.ec/expreso/plantillas/nota\\_print.aspx?idArt=4016687&tipo=2](http://expreso.ec/expreso/plantillas/nota_print.aspx?idArt=4016687&tipo=2)]. **La economía de Ecuador bajará su ritmo este año**.
11. EL HOY. (2012). [<http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/memorial-necropoli-un-lugar-para-morir-en-paz-539012.html> ]. **Jardines del Valle**.

12. GEOJUVENIL. (2012). [<http://www.geojuvenilecuador.org/13-28%20tema%201.pdf>]. **Situación ambiental en el Ecuador.**
13. GOBIERNO DE LA PROVINCIA DE PICHINCHA. (2012). [<http://www.joyasdequito.com/calderon.html>]. **Calderón.**
14. GRANDA QUIÑA A. (202). [<http://www.elcomercio.com/quito.html>]. **Los cementerios se adaptan a la época.**
15. HISTORIA DE RELIGIONES. (2008). [<http://www.historia-religiones.com.ar/los-ritos-funerarios-prehistoricos-5.htm>]. **Los ritos funerarios prehistóricos.**
16. INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL DEL ECUADOR (2011). [<http://www.iess.gob.ec/es/web/pensionados/auxilio-para-funerales>]. **Auxilio para funerales.**
17. INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS ECUADOR.(2013).[<http://www.inec.gob.ec>]
18. JIMENEZ ROCIO (2012). ). [<http://www.arqhys.com/construccion/cementerios-historia.html>].**Historia de los cementerios.**
19. LORING JAIME. (2004). *La Gestión Financiera*. Barcelona: Ed. Deusto. p.239
20. MEDINA U., CORREA A. (2009). *¿Cómo evaluar un proyecto empresarial?*. España: Ed. Díaz de Santos. p. 262
21. MEJÍAS MANUEL. (2010). [[http://http://www.diariodeleon.es/noticias/opinion/la-evolucion-del-servicio-funerario\\_562394.html](http://http://www.diariodeleon.es/noticias/opinion/la-evolucion-del-servicio-funerario_562394.html)].**La evolución del servicio funerario.**
22. MINISTERIO DE RELACIONES LABORALES DEL ECUADOR. (2013). [<http://www.relacioneslaborales.gob.ec>]. **Nuevo salario básico unificado.**
23. MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA DEL ECUADOR. (2013). **“Reglamentos de Sala de Velación, Empresas Funerarias, Cementerios, Criptas, Inhumaciones, Exhumaciones, Cremación, Embalsamamiento, Formolización y Transporte de Cadáveres Humanos”**. Acuerdo Ministerial 3463
24. MIRANDA JUAN. (2002). *Gestión de Proyectos*. Colombia: Ed. Guadalupe Ltda. p.150

25. MONTEOLIVO. (2013). [<http://www.monteolivo.com.ec/interna.php?txtCodiInfo=1>]. **Camposanto Monteolivo.**
26. MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO. (2013). [<http://www.quito.com.ec/descargas/guiacalderonweb.pdf>]. **Calderón, cultura y sitios de interés.**
27. SERVICIO DE RENTAS INTERNAS ECUADOR. (2013). [<http://www.sri.gob.ec/web/10138/92>]. **RUC.**
28. VILLA POSEE E. (1993). *Muerte, Cultos y Cementerios*. Bogotá: Ed. Disloque. p. 19
29. VILLACIS BYRON. (2011). [<http://www.inec.gob.ec/inec/losserviciosexequiales.html>]. **Los servicios exequiales en Ecuador generan 21,2 millones de dólares anuales.**
30. WIKIPEDIA. (2013). [[es.wikipedia.org/wiki/Cremaci3n](http://es.wikipedia.org/wiki/Cremaci3n)]. **Cremaci3n.**

**ANEXOS**

## ANEXO No. 1

**ENCUESTA DIRIGIDA HACIA LOS CIUDADANOS DEL GOBIERNO DE LA JUNTA  
PARROQUIAL DE CALDERON**



El objetivo de la encuesta, radica en obtener información necesaria para determinar si es viable la puesta en marcha de una empresa de "SERVICIOS EXEQUIALES". Además, permitirá la elaboración de la Tesis de Grado previa la obtención del Título de Ingeniería Comercial con mención en Finanzas.

**DATOS PERSONALES**

Edad: .....

Profesión: .....

Sexo: F..... M.....

Residencia: .....

Estado Civil: .....

Marque con una X y responda como usted considere necesario:

1. ¿Es usted jefe/a de familia?

1.1. Si ☐1.2. No ☐

2. ¿En los últimos años tuvo experiencias de fallecimiento de familiares?

2.1. Si ☐¿Cuántos? ☐2.2. No ☐

3. ¿En qué cementerio fueron enterrados sus familiares fallecidos?

.....

4. ¿Dispone de algún seguro que cubra los servicios funerarios?

4.1. Si ☐

¿Cuál? .....

4.2. No ☐

5. ¿De acuerdo a la tradición cuantos días implicó el velatorio?

5.1. Un día ☐5.2. Dos días ☐5.3. Más ☐

6. ¿Cuál considera usted que es el estado actual de las instalaciones de los Cementerios existentes en Calderón?

6.1. Excelente ☐6.3. Más o menos ☐6.5. Extremadamente malo ☐6.2. Bueno ☐6.4. Malo ☐

¿Por qué? .....

7. ¿Estaría de acuerdo con la creación de un servicio exequial que involucre lo tradicional (costumbres) con lo moderno (procedimiento-infraestructura)?

7.1. Si ☐7.2. No ☐

8. ¿Qué ubicación geográfica considera que es el apropiado para la instalación de la empresa?

8.1. Panamericana Norte, Vía Guayllabamba, Sector Bellavista ☐8.2. Panamericana Norte, Vía Quito, Sector Carapungo ☐

9. ¿Escogería a la cremación en lugar de la inhumación?

9.1. Si ☐9.2. No ☐

10. ¿Qué tipo de tumba escogería?

10.1. Nicho para cuerpos-vertical ☐

10.2. Nicho para restos ☐

10.3. Sepultura en campo abierto ☐

10.4. Sepultura en jardín-Bajo un árbol ☐

10.5. Columbarios ☐

11. ¿Cuáles de los siguientes servicios considera ideales para un servicio exequial integral?

11.1. Traslado carroza ☐

11.2. Atad o cofre ☐

11.3. Taxanopraxia ☐

11.4. Formolización ☐

11.5. Sala de velación (1 día) ☐

11.6. Servicio Religioso ☐

11.7. Entierro nicho o columbario ☐

11.8. Floristería ☐

11.9. Cafetería ☐

11.10. Acompañamiento Musical ☐

11.11. Asesoría Legal, psicológica, y económica ☐

11.12. Libro de condolencias ☐

12. ¿Si el servicio integral de servicios exequiales estuviera en el mercado cuánto estaría dispuesto a pagar?

12.1. Menos de \$750 ☐

12.3. De \$1.201 a \$1.900 ☐

12.5. Más de \$2.500 ☐

12.2. De \$ 751 a \$1.200 ☐

12.4. De \$1.901 a \$2.500 ☐

13. ¿De qué manera le gustaría adquirir la tumba?

13.1. Compra ☐

13.3. Arrendamiento ☐

14. ¿Si seleccionó el arrendamiento (36 meses) cuál es el valor que estaría dispuesto a pagar de acuerdo a la tumba de su preferencia?

14.1. \$150 ☐

14.2. \$250 ☐

14.3. \$300 ☐

15. ¿De qué manera le gustaría realizar su pago?

15.1. Contado ☐

15.2. Tarjeta de Crédito ☐

15.3. Plan prevención ☐

16. ¿Si escogió el plan de prevención cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente por 36 meses?

16.1. \$20 ☐

16.2. \$35 ☐

16.3. \$50 ☐

16.4. \$65 ☐

17. ¿Cuál de los siguientes medios es de su preferencia para recibir información respecto al servicio?

17.1. Televisión ☐

17.3. Periódico ☐

17.5. Visita de asesor ☐

17.2. Radio ☐

17.4. Internet ☐

La presente encuesta tiene el carácter de confidencial y los datos consignados serán utilizados únicamente en el desarrollo del trabajo investigativo.

Muchas Gracias

## ANEXO N°.2

### EDIFICACIONES PARA SERVICIOS FUNERARIOS EN QUITO

Art. 233.- Edificaciones para servicios funerarios.- Todos los locales para servicios funerarios tendrán ventilación mínima equivalente al 30% de la superficie de cada ventana; en área ubicadas en subsuelos, siempre que no se pueda obtener un nivel satisfactorio de ventilación natural, se debe recurrir a ventilación mecánica que incluya un proceso de purificación de aire antes de su salida al exterior.

Los locales deben tener una adecuada iluminación y ventilación conforme la norma general correspondiente para locales de esta normativa.

Los cementerios de propiedad privada destinarán un área útil no inferior al 15% para enterrar gratuitamente a personas indigentes.

Art. 234.- Características de las funerarias.- Las funerarias observarán las siguientes características:

- Accesibilidad vehicular sin conflictos.
- Accesibilidad por una vía colectora o local.
- Las salas para preparación de los difuntos no tendrán vista a otros locales.

Art. 235.- Corredores en funerarias.- Los corredores tendrán una dimensión mínima de 1,80m, que permitan la circulación de dos personas con el cofre mortuario en sus hombros, y material antideslizante para pisos, tanto en seco como en mojado. Observarán además lo establecido para circulaciones interiores y exteriores de esta normativa.

Art. 236.- Espacios por zonas y dimensiones en funerarias.- Las funerarias contarán con los siguientes espacios distribuidos por zonas:

Zona Administrativa que contará con:

- Gerencia: 6 m2 de área utilizable construida; el lado mínimo será de 2m.
- Secretaría - espera: 18.00 m2 de área utilizable construida.
- Servicios sanitarios: 2.40ms de área utilizable construida.

Zona de comercialización con:

- Venta de cofres: 16m2 de área utilizable de construcción, con un lado mínimo de 3m.
- Bodega: 7.80m2 de área utilizable de construcción.
- Venta de flores: 7.80m2 de área utilizable de construcción.
- Zona de velación y afines con:
  - Sala de velación: 60m2 de área utilizable de construcción; la altura mínima será de 3.50m.
  - Sala de descanso: 9,60m2 de área utilizable de construcción.
  - Sala de preparación del cadáver (en caso de no existir la sala tanatopraxica); 9 m2 de área utilizable de construcción: el lado mínimo será de 3m.
  - Equipamiento para tanatopraxis cuyos requisitos son los mismos establecidos para cementerios y criptas en el Art. 238 de esta ordenanza.

Zona de servicios con:

- Espacio para cafetería
- Servicios sanitarios: 1 para hombres y 1 para mujeres, 4,40 m<sup>2</sup> por cada 60,00 m<sup>2</sup> de área de construcción de sala de velación. Se considerará además lo establecido en las normas generales para baterías sanitarias.

### **ANEXO N°. 3**

## **CAPÍTULO II**

### **DE LOS ESTABLECIMIENTOS QUE PRESTAN SERVICIOS FUNERARIOS**

Art. 3.- Todos los establecimientos que prestan servicios de salas de velación, crematorios, tanatorios, criptas y columbarios, inclusive aquellos que presten servicios exequiales fuera de sus instalaciones, deberán obtener el respectivo permiso de funcionamiento otorgado por la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria - ARCSA, o quien ejerza sus competencias.

Art. 4.- Para construir, ampliar o remodelar cementerios, crematorios, tanatorios, criptas, columbarios o salas de velación y funerarias, se requiere la autorización otorgada por la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria - ARCSA, o quien ejerza sus competencias dentro de su jurisdicción, previa la aprobación de los proyectos, diseños, planos, uso de suelo y más especificaciones por parte del Gobierno Autónomo Descentralizado (GAD) Municipal de la localidad y del Plan de Manejo Ambiental o Buenas Prácticas Ambientales, según corresponda, otorgado por la Autoridad Ambiental competente.

#### **DE LAS SALAS DE VELACIÓN Y FUNERARIAS**

Art. 8.- Las salas de velación y funerarias se ubicarán a no menos de ciento cincuenta (150) metros de distancia de establecimientos de salud de la Red Pública Integral de Salud y Red Complementaria que cuenten con servicio de hospitalización.

Art. 11.- Después de cada servicio funerario se procederá a la limpieza y desinfección de las salas de velación, capillas y vehículos empleados para el traslado del cadáver, utilizando productos con notificación sanitaria obligatoria o registro sanitario, de lo cual se llevará un registro en el que constará: el nombre del responsable de estas actividades, día, hora y fecha de realización, lo que se comprobará en las inspecciones correspondientes.

#### **DE LOS CEMENTERIOS**

Art. 12.- Los cementerios podrán ser públicos o privados y corresponde a las entidades Competentes vigilar la construcción, habilitación, conservación y administración de aquellos. Los terrenos dedicados a cementerios serán única, exclusiva e irrevocablemente destinados a ese fin.

Art. 14.- En los cementerios ubicados en poblaciones cuyas condiciones climáticas son favorables para la reproducción y proliferación de vectores de enfermedades tropicales, la administración del cementerio colocará obligatoriamente dentro de los floreros, tierra o arena húmeda, en lugar de agua y dará mantenimiento a las estructuras en donde pueda existir acumulación de agua o significar criadero de estos vectores.

La autoridad sanitaria nacional controlará el cumplimiento de esta disposición cuando considere pertinente, priorizando el control en la época invernal.

Art. 15.- Los cementerios se ubicarán en zonas seguras con un bajo nivel antrópico, en terrenos secos, constituidos por materiales porosos en los cuáles la napa freática, estará como mínimo a 2.50 m. de profundidad.



Art. 16.- Los cementerios estarán localizados en zonas alejadas de vertientes, cuyas aguas del subsuelo alimenten pozos de abastecimiento para las ciudades. No deberán intersectar con áreas protegidas establecidas por las respectivas autoridades ambientales. Todo cementerio estará provisto de una cerca de ladrillo o bloque, de por lo menos 2.00 m. de altura, que permita aislarlo del exterior.

Art. 17.- Las inhumaciones, exhumaciones, traslados dentro del país y los depósitos de Cadáveres, serán servicios obligatorios de todo cementerio, cumplirán con las normas de bioseguridad y contarán con el equipamiento mínimo necesario como:

- a) Camillas de material impermeable;
- b) Poleas mecánicas; y,
- c) El personal dispondrá del equipo de protección adecuado, que cumpla con normas de bioseguridad y con el respectivo carné de vacunación contra Hepatitis B y Tétanos.

Art. 18.- Todo cementerio destinará un espacio para la construcción de sepulturas en tierra, en área o patio común y otro para fosa común, propendiendo a la cremación de cadáveres y restos humanos, excepto en casos de muerte violenta cuya causa no se haya definido.

Art. 20.- Las salas de disección ubicadas en los cementerios, contarán con las siguientes características de infraestructura y equipo básico:

- 1. Paredes y techos de material lavable, impermeable, incombustible, no poroso ni absorbente para garantizar normas higiénico sanitarias;
- 2. Iluminación y ventilación naturales y artificiales, en cumplimiento a lo dispuesto en la normativa de Seguridad Laboral vigente;
- 3. Las ventanas se ubicarán y diseñarán con el fin de evitar la vista desde el exterior;

#### DE LOS CREMATORIOS

Art. 25.- Para su cremación, los cadáveres o restos humanos se colocarán en recipientes contruidos con material de fácil combustión, que permita la transferencia de temperaturas elevadas, que no produzca polución ambiental, ni malos olores.

#### DE LOS TANATORIOS

Art. 27.- Los tanatorios deberán cumplir con los siguientes requisitos:

- a) Tener acceso directo al estacionamiento;
- b) Poseer paredes lisas de revestimiento lavable, con esquinas redondeadas;
- c) Suelo impermeable y antideslizante con sumidero para la evacuación de aguas y fluidos previamente tratados, conforme lo establece la legislación ambiental vigente;
- d) Contar con material y equipamiento apropiados para desarrollar actividades de tanatopraxia, en el que obligatoriamente debe figurar una cámara frigorífica para la conservación de cadáveres;
- e) Contar con ventilación artificial adecuada para disminuir la concentración de gases tóxicos a niveles aceptados, según las normativas de seguridad laboral y ambiental vigentes;

#### DE LOS COLUMBARIOS

Art. 28.- Los servicios funerarios que presten el servicio de cremación de cadáveres y restos humanos, para disponer de columbarios deberán solicitar autorización a la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria - ARCSA, o a quien ejerza sus competencias, de la respectiva jurisdicción territorial.

Art. 29.- La entrega de las urnas o estuches con cenizas la realizará la administración del columbario a los familiares, previa solicitud escrita, debiendo llevarse el registro correspondiente.

**ANEXO N°4.****DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS**

DETALLE	VIDA UTIL	COSTO TOTAL \$	DEPRECIACION ANUAL \$	AÑOS						TOTAL
				1	2	3	4	5	6	
Edificio	20	497.500,00	24.875,00	24.875,00	24.875,00	24.875,00	24.875,00	24.875,00	24.875,00	149.250,00
Maquinaria y Equipos	10	24.420,00	2.442,00	2.442,00	2.442,00	2.442,00	2.442,00	2.442,00	2.442,00	14.652,00
Muebles y Enseres	10	5.280,00	528,00	528,00	528,00	528,00	528,00	528,00	528,00	3.168,00
Vehículos	5	47.000,00	9.400,00	9.400,00	9.400,00	9.400,00	9.400,00	9.400,00		47.000,00
Equipo de computación	3	3.075,00	1.025,00	1.025,00	1.025,00	1.025,00				3.075,00
<b>TOTAL</b>		<b>997.275,00</b>		<b>38.270,00</b>	<b>38.270,00</b>	<b>38.270,00</b>	<b>37.245,00</b>	<b>37.245,00</b>	<b>27.845,00</b>	<b>217.145,00</b>

Elaborado por: Mayra Iza  
Fuente: Investigación Realizada

**ANEXO N°. 5****AMORTIZACIÓN ACTIVOS INTANGIBLES**

DETALLE	VIDA UTIL	COSTO TOTAL \$	DEPRECIACION ANUAL \$	AÑOS						TOTAL
				1	2	3	4	5	6	
Gastos preoperacionales	5	1.026,32	205,26	205,26	205,26	205,26	205,26	205,26		1.026,32
<b>TOTAL</b>		<b>1.026,32</b>		<b>205,26</b>	<b>205,26</b>	<b>205,26</b>	<b>205,26</b>	<b>205,26</b>	<b>-</b>	<b>1.026,32</b>

Elaborado por: Mayra Iza  
Fuente: Investigación Realizada

**ANEXO N°6.****CAPITAL DE TRABAJO****CICLO DE EFECTIVO**

PP Cuentas por cobrar	60
PP Inventarios	60
PP Cuentas por pagar	30
	<b>90</b>

**PERIODO DE DESFASE**

Costo Total Anual  
360

x

Ciclo de Efectivo

<b>DETALLE DE COSTOS</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
Gastos Administrativos		60.896,41	69.217,07	71.466,39	73.775,08	76.144,93	78.577,78
Gastos de Ventas		17.954,15	19.047,06	19.686,52	20.459,79	21.256,73	22.078,36
Gastos Suministros		1.980,00	2.086,92	2.199,61	2.318,39	1.989,45	2.049,13
Gastos Servicios Básicos		2.184,00	2.249,52	2.317,01	2.386,52	2.458,11	2.531,85
Gasto Arriendo		6.000,00	6.180,00	6.365,40	6.556,36	6.753,05	6.955,64
Costo Planes		268.353,62	317.339,53	335.060,21	353.770,44	373.525,47	394.383,65
Costo Nichos		57.834,39	68.391,62	72.210,70	76.243,05	80.500,57	84.995,83
<b>Total</b>		<b>415.202,58</b>	<b>484.511,72</b>	<b>509.305,84</b>	<b>535.509,62</b>	<b>562.628,31</b>	<b>591.572,26</b>

<b>DETALLE DE COSTOS</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
Gastos Administrativos		15.224,10	17.304,27	17.866,60	18.443,77	19.036,23	19.644,44
Gastos de Ventas		4.488,54	4.761,76	4.921,63	5.114,95	5.314,18	5.519,59
Gastos Suministros		495,00	521,73	549,90	579,60	497,36	512,28
Gastos Servicios Básicos		546,00	562,38	579,25	596,63	614,53	632,96
Gasto Arriendo		1.500,00	1.545,00	1.591,35	1.639,09	1.688,26	1.738,91
Costo Planes		67.088,41	79.334,88	83.765,05	88.442,61	93.381,37	98.595,91
Costo Nichos		14.458,60	17.097,91	18.052,68	19.060,76	20.125,14	21.248,96
<b>Total</b>		<b>103.800,64</b>	<b>121.127,93</b>	<b>127.326,46</b>	<b>133.877,41</b>	<b>140.657,08</b>	<b>147.893,06</b>

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
Capital de Trabajo Neto Operativo	-103.800,64	103.800,64	121.127,93	127.326,46	133.877,41	140.657,08	147.893,06
Variación de Capital de Trabajo			17.327,29	6.198,53	6.550,95	6.779,67	7.235,99
Flujo de efectivo derivado de las Var. de CTN		0,00	-17.327,29	-6.198,53	-6.550,95	-6.779,67	-7.235,99

#### **EFFECTOS SOBRE EL FC**

FCI	-103.800,64						147.893,06
FCO		0,00	17.327,29	6.198,53	6.550,95	6.779,67	

## ANEXO N°7.

## INGRESOS

Inflación		3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%
		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
Decesos en el mercado meta		381	391	401	411	421	432
Demanda insatisfecha	88,78%	339	347	356	365	374	383
Crecimiento Anual Ventas	12%	0	42	43	44	45	46
<b>DEMANDA PROYECTADA PLANES</b>		339	389	398	408	419	429
Plan Básico	41,33%	<b>140</b>	<b>161</b>	<b>165</b>	<b>169</b>	<b>173</b>	<b>177</b>
Plan Especial	29,08%	<b>98</b>	<b>113</b>	<b>116</b>	<b>119</b>	<b>122</b>	<b>125</b>
Plan Premium	29,59%	<b>100</b>	<b>115</b>	<b>118</b>	<b>121</b>	<b>124</b>	<b>127</b>
<b>Total Población</b>		163.991	168.105	172.322	176.646	181.078	185.621
Población que puede contratar el servicio	66%	108.234	110.949	113.733	116.586	119.511	122.510
Población Dispuesta a contratar el servicio	89%	96.090	98.501	100.972	103.505	106.102	108.764
Población que no dispone de ningún plan exequial	86%	82.849	84.927	87.058	89.242	91.481	93.776
<b>Plan Prever los Angeles, personas que acceden</b>	0,4%	<b>331</b>	<b>340</b>	<b>348</b>	<b>357</b>	<b>366</b>	<b>375</b>
<b>DEMANDA PROYECTADA NICHOS</b>							
Nichos para cuerpos	26%	88	101	104	106	109	112
Nicho para restos	13%	44	51	52	53	54	56
Sepultura campo abierto	39%	132	152	155	159	163	167
Sepultura bajo árbol	6%	20	23	24	25	25	26
Columbarios	16%	54	62	64	65	67	69

Inflación		3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%
		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
<b>PRECIO UNITARIO</b>							
Plan Básico	649,60	649,60	649,60	649,60	669,09	689,16	709,84
Plan Especial	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.236,00	1.273,08	1.311,27
Plan Premium	2.200,00	2.200,00	2.200,00	2.200,00	2.266,00	2.333,98	2.404,00
Plan Prever los Angeles, personas que acceden	30	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
<b>PRECIO PLANES TOTALES</b>							
Plan Básico		90.881,59	104.341,09	106.958,88	112.931,61	119.237,87	125.896,28
Plan Especial		118.124,54	135.618,71	139.021,21	146.784,35	154.980,99	163.635,34
Plan Premium		220.359,67	252.994,80	259.342,12	273.824,15	289.114,87	305.259,45
Plan Prever los Angeles, personas que acceden		119.302,00	122.295,00	125.363,00	128.508,00	131.732,00	135.037,00
<b>TOTAL PLANES</b>		<b>548.667,,99</b>	<b>615.249,94</b>	<b>630.685,78</b>	<b>662.048,89</b>	<b>700.555,51</b>	<b>729.829,99</b>
<b>NICHOS COMPRA UNIDADES</b>							
Nichos para cuerpos	55%	48	56	57	58	60	61
Nicho para restos	55%	24	28	28	29	30	31
Sepultura campo abierto	55%	73	83	85	88	90	92
Sepultura bajo árbol	55%	11	13	13	13	14	14
Columbarios	55%	30	34	35	36	37	38
<b>NICHOS VALOR UNITARIO COMPRA DOLARES</b>							
Nichos para cuerpos	1.000	1000	1000	1000	1030	1060	1092
Nicho para restos	900	900	900	900	927	954	983
Sepultura campo abierto	1.300	1300	1300	1300	1339	1380	1421
Sepultura bajo árbol	2.000	2000	2000	2000	2060	2122	2185
Columbarios	1.200	1200	1200	1200	1236	1273	1311

Inflación		3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%
		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
<b>NICHOS VALOR VENTA TOTAL \$</b>							
Nichos para cuerpos		48.386,78	55.552,84	56.946,59	60.126,56	63.484,11	67.029,16
Nicho para restos		21.774,05	24.998,78	25.625,96	27.056,95	28.567,85	30.163,12
Sepultura campo abierto		94.422,84	108.406,81	111.126,60	117.332,06	123.884,05	130.801,91
Sepultura bajo árbol		22.338,62	25.646,95	26.290,40	27.758,49	29.308,57	30.945,20
Columbarios		35.740,12	41.033,21	42.062,68	44.411,52	46.891,52	49.510,01
<b>TOTAL VENTA DE NICHOS</b>		<b>222.662,42</b>	<b>255.638,58</b>	<b>262.052,23</b>	<b>276.685,59</b>	<b>292.136,10</b>	<b>308.449,39</b>
<b>NICHOS ARRIENDO UNIDADES</b>							
Nichos para cuerpos	45%	40	45	47	48	49	50
Nicho para restos	45%	20	23	23	24	24	25
Sepultura campo abierto	45%	59	68	70	72	73	75
Sepultura bajo árbol	45%	9	10	11	11	11	12
Columbarios	45%	24	28	29	29	30	31
<b>NICHOS VALOR UNITARIO ARRIENDO</b>							
Nichos para cuerpos	400	400	400	400	412	424	437
Nicho para restos	300	300	300	300	309	318	328
Sepultura campo abierto	300	300	300	300	309	318	328
Sepultura bajo árbol	600	600	600	600	618	637	656
Columbarios	500	500	500	500	515	530	546



Inflación	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
<b>NICHOS VALOR ARRIENDA TOTAL DOLARES</b>						
Nichos para cuerpos	15.842,01	18.188,20	18.644,52	19.685,66	20.784,93	21.945,59
Nicho para restos	5.940,75	6.820,58	6.991,70	7.382,12	7.794,35	8.229,60
Sepultura campo abierto	17.822,26	20.461,73	20.975,09	22.146,37	23.383,05	24.688,79
Sepultura bajo árbol	5.483,77	6.295,92	6.453,87	6.814,27	7.194,78	7.596,55
Columbarios	12.186,16	13.990,93	14.341,94	15.142,81	15.988,41	16.881,23
<b>TOTAL ARRIENDO DE NICHOS</b>	<b>57.274,96</b>	<b>65.757,35</b>	<b>67.407,12</b>	<b>71.171,23</b>	<b>75.145,53</b>	<b>79.341,76</b>
Mantenimiento de nichos 20	20,00	20,00	20,00	20,60	21,22	21,85
Mantenimiento de nichos	3.723,55	4.275,01	4.382,26	4.626,97	4.885,35	5.158,15
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>832.328,93</b>	<b>940.920,8</b>	<b>954.527,37</b>	<b>1.014.532,68</b>	<b>1.067.233,61</b>	<b>1.122.778,29</b>

**ANEXO N°8.****GASTOS FIJOS**

Inflación 3,00% 3,00% 3,00% 3,00% 3,00% 3,00%

<b>AREA ADMINISTRATIVA</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
Gerente General	8.400,00	8.652,00	8.911,56	9.178,91	9.454,27	9.737,90
Secretaria	4.320,00	4.449,60	4.583,09	4.720,58	4.862,20	5.008,06
Gerente Financiero	7.800,00	8.034,00	8.275,02	8.523,27	8.778,97	9.042,34
Contador	6.600,00	6.798,00	7.001,94	7.212,00	7.428,36	7.651,21
Cobranzas	4.800,00	4.944,00	5.092,32	5.245,09	5.402,44	5.564,52
Gerente Operaciones y logistica	4.800,00	4.944,00	5.092,32	5.245,09	5.402,44	5.564,52
Operador 1	3.816,00	3.930,48	4.048,39	4.169,85	4.294,94	4.423,79
Operador 2	3.816,00	3.930,48	4.048,39	4.169,85	4.294,94	4.423,79
Operador 3	3.816,00	3.930,48	4.048,39	4.169,85	4.294,94	4.423,79
<b>Total sueldo</b>	<b>48.168,00</b>	<b>49.613,04</b>	<b>51.101,43</b>	<b>52.634,47</b>	<b>54.213,51</b>	<b>55.839,91</b>
Aporte patronal	5.852,41	6.027,98	6.208,82	6.395,09	6.586,94	6.784,55
13	4.014,00	4.134,42	4.258,45	4.386,21	4.517,79	4.653,33
14	2.862,00	3.240,00	3.510,00	3.780,00	4.050,00	4.320,00
Fondos de reserva		4.134,42	4.258,45	4.386,21	4.517,79	4.653,33
Vacaciones		2.067,21	2.129,23	2.193,10	2.258,90	2.326,66
<b>TOTAL</b>	<b>60.896,41</b>	<b>69.217,07</b>	<b>71.466,39</b>	<b>73.775,08</b>	<b>76.144,93</b>	<b>78.577,78</b>

Inflación	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%
<b>AREA DE VENTAS</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
Vendedores	2	2	2	2	2	2
Sueldos	318	360	390	420	450	480
Total Sueldos	<b>636</b>	<b>720</b>	<b>780</b>	<b>840</b>	<b>900</b>	<b>960</b>
Comisiones 0,02% ingresos	1.674,60	1.892,03	1.939,50	2.039,77	2.145,44	2.256,81
<b>TOTAL REMUNERACIÓN</b>	<b>2.310,60</b>	<b>2.612,03</b>	<b>2.719,50</b>	<b>2.879,77</b>	<b>3.045,44</b>	<b>3.216,81</b>
Aporte patronal	280,74	317,36	330,42	349,89	370,02	390,84
13	192,55	217,67	226,63	239,98	253,79	268,07
14	636,00	636,00	636,00	636,00	636,00	636,00
Fondos de reserva	192,55	217,67	226,63	239,98	253,79	268,07
Vacaciones	96,27	108,83	113,31	119,99	126,89	134,03
<b>TOTAL SUELDOS</b>	<b>6.337,31</b>	<b>7.081,60</b>	<b>7.361,99</b>	<b>7.765,39</b>	<b>8.181,38</b>	<b>8.610,63</b>

<b>GASTO PUBLICIDAD</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
<b>Detalle</b>						
Publicidad radio	3.000,00	3.090,00	3.182,70	3.278,18	3.376,53	3.477,82
El Comercio	4.800,00	4.944,00	5.092,32	5.245,09	5.402,44	5.564,52
Trípticos	240,00	247,20	254,62	262,25	270,12	278,23
Vallas publicitarias en buses	3.000,00	3.090,00	3.182,70	3.278,18	3.376,53	3.477,82
Página Web	600,00	618,00	636,54	655,64	675,31	695,56
<b>Total Gasto Publicidad</b>	<b>11.640,00</b>	<b>11.989,20</b>	<b>12.348,88</b>	<b>12.719,34</b>	<b>13.100,92</b>	<b>13.493,95</b>

Inflación 3,00% 3,00% 3,00% 3,00% 3,00% 3,00%

**SERVICIOS BÁSICOS**

	1	2	3	4	5	6
Agua potable	600,00	618,00	636,54	655,64	675,31	695,56
Luz eléctrica	504,00	519,12	534,69	550,73	567,26	584,27
Teléfono	360,00	370,80	381,92	393,38	405,18	417,34
Internet	720,00	741,60	763,85	786,76	810,37	834,68
<b>Total</b>	2.184,00	\$ 2.249,52	\$ 2.317,01	\$ 2.386,52	2.458,11	2.531,85

**GASTOS SUMINISTROS**

	1	2	3	4	5	6
Suministros de oficina	420,00	432,60	445,58	458,95	472,71	486,90
Suministros de limpieza	1.347,60	1.388,03	1.429,67	1.472,56	1.516,74	1.562,24
<b>Total</b>	1.980,00	\$ 2.086,92	\$ 2.199,61	\$ 2.318,39	1.989,45	2.049,13

**GASTO ARRIENDO**

	1	2	3	4	5	6
Arriendo	6.000,00	6.180,00	6.365,40	6.556,36	6.753,05	6.955,64
<b>Total</b>	6.000,00	6.180,00	6.365,40	\$ 6.556,36	\$ 6.753,05	\$ 6.955,64

## ANEXO N°. 9

## COSTO VARIABLE PLAN BASICO

Concepto	Cantidad	Valor U.	Total
Ataúd o cofre metálico	1	90	90,00
Traslado en carroza	2	30	60,00
Insumos sala de velación	1	72	72,00
Trámites legales	1	14	14,00
Formolización	1	50	50,00
Tanatopraxia	1	50	50,00
arreglos florales	2	20	40,00
Servicio religioso	1	30	30,00
<b>Costos Variables</b>			<b>406,00</b>
Margen de Utilidad		60%	243,60
<b>Precio de Venta al Público</b>			<b>649,60</b>

Elaborado por: Mayra Iza

Fuente: Investigación Realizada

## COSTO VARIABLE PLAN ESPECIAL

Concepto	Cantidad	Valor U.	Total
Ataúd o cofre metálico	1	350	350,00
Traslado en carroza	2	30	60,00
Insumos sala de velación	1	72	72,00
Trámites legales	1	14	14,00
Formolización	1	50	50,00
Tanatopraxia	1	50	50,00
arreglos florales	4	20	80,00
Servicio religioso	1	30	30,00
Libro de condolencias	1	14	14,00
Música Ambiental	1	30	30,00
<b>Costos Variables</b>			<b>750,00</b>
Margen de Utilidad		60%	450,00
<b>Precio de Venta al Público</b>			<b>1.200,00</b>

Elaborado por: Mayra Iza

Fuente: Investigación Realizada

**COSTO VARIABLE PLAN PREMIUM**

<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor U.</b>	<b>Total</b>
Ataúd o cofre metálico	1	527	527,00
Traslado en carroza	2	30	60,00
Insumos sala de velación	1	100	100,00
Trámites legales	1	14	14,00
Formolización	1	30	30,00
Tanatopraxia	1	30	30,00
arreglos florales	7	20	140,00
Servicio religioso	1	30	30,00
Libro de condolencias	1	14	14,00
Música Ambiental	1	30	30,00
Cremación	1	400	400,00
<b>Costos Variables</b>			<b>1.375,00</b>
Margen de Utilidad		60%	825,00
<b>Precio de Venta al Público</b>			<b>2.200,00</b>

Elaborado por: Mayra Iza

Fuente: Investigación Realizada

**ANEXO N°. 10****COSTO VARIABLE NICHOS**

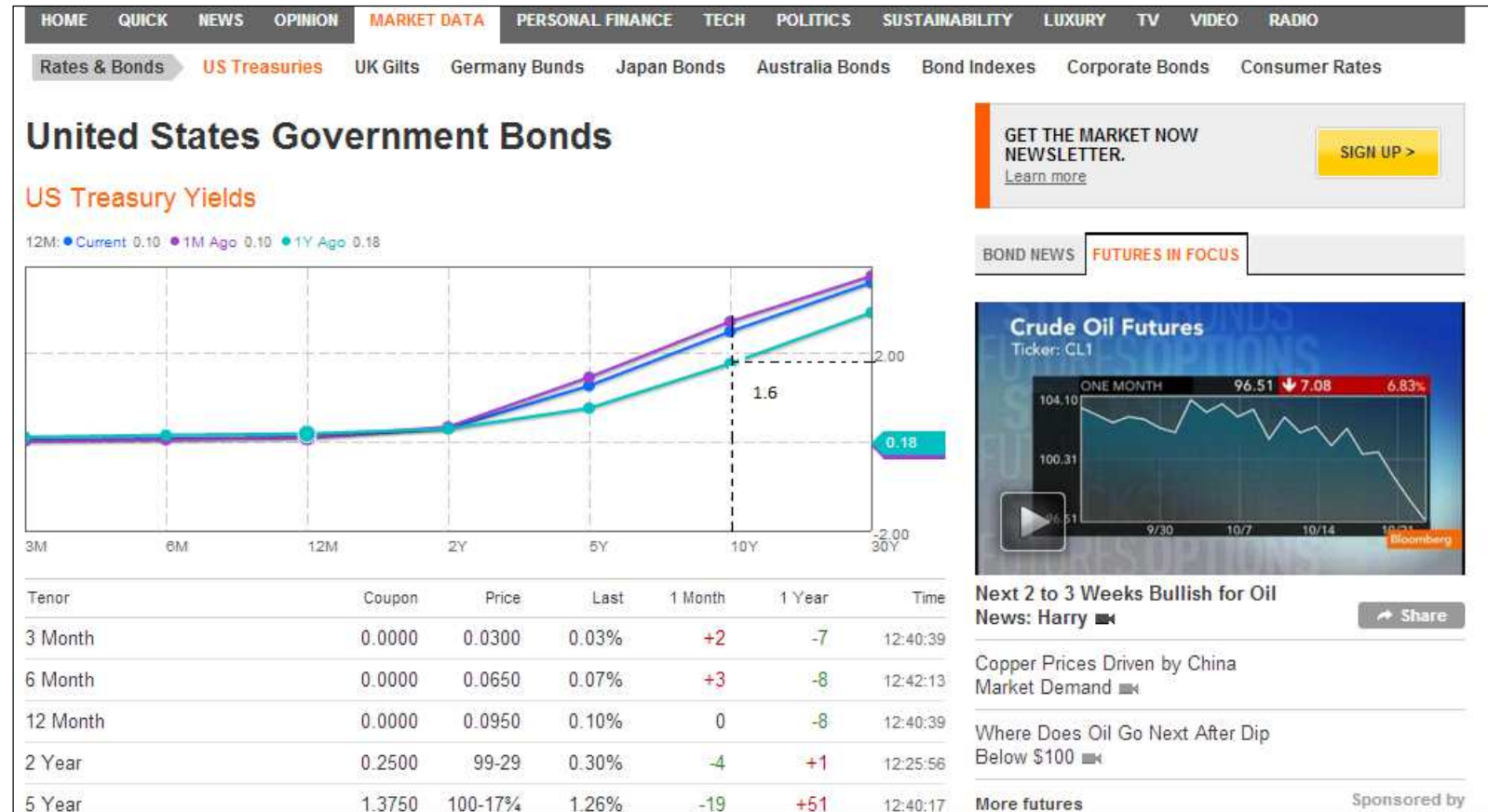
<b>Detalle</b>	<b>m2</b>	<b>Costo Excavación</b>	<b>Costo Terreno</b>	<b>Costo Construcción</b>	<b>Costo Total</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>%</b>	<b>Margen de Utilidad</b>	<b>Precio de Venta</b>
Nichos para cuerpos (16)	22	0	8,4	94	2.285	143	600%	857	1.000
Nicho para restos (32 )	22	0	8,4	175	4.113	129	600%	771	900
Sepultura campo abierto	1,5	6,15	8,4	109	186	186	600%	1.115	1.300
Sepultura bajo árbol	4	0	8,4	63	286	286	600%	1.714	2.000
Columbarios	1	0	8,4	163	171	171	600%	1.028	1.200

Elaborado por: Mayra Iza

Fuente: Investigación Realizada

## ANEXO N°. 11

## TASA LIBRE DE RIESGO (RF)





**ANEXO N°. 12****BETAS POR SECTOR**

**Data Used:** Value Line database, of 6177 firms

**Date of Analysis:** Data used is as of January 2013

<b>Industry Name</b>	<b>Number of Firms</b>	<b>Average Beta</b>	<b>Market D/E Ratio</b>	<b>Tax Rate</b>	<b>Unlevered Beta</b>	<b>Cash/Firm Value</b>	<b>Unlevered Beta corrected for cash</b>
Advertising	32	1.68	40.84%	16.02%	1.25	13.12%	1.44
Aerospace/Defense	66	0.98	26.64%	20.08%	0.81	11.74%	0.92
Air Transport	36	1.03	59.08%	21.35%	0.70	14.13%	0.82
Chemical (Diversified)	33	1.55	16.69%	19.75%	1.37	6.96%	1.47
Chemical (Specialty)	70	1.18	20.53%	15.35%	1.00	4.58%	1.05
Coal	20	1.47	68.38%	11.27%	0.91	7.67%	0.99
Computer Software	191	0.98	6.55%	12.43%	0.92	16.59%	1.11
Diversified Co.	113	1.22	78.69%	17.18%	0.74	14.07%	0.86
Drug	223	1.08	14.79%	5.14%	0.94	8.25%	1.03
E-Commerce	64	1.05	6.74%	10.52%	0.99	9.21%	1.09
Entertainment	76	1.60	33.87%	12.56%	1.24	5.81%	1.31
Environmental	84	0.66	43.07%	7.60%	0.48	2.45%	0.49
Foreign Electronics	10	1.10	45.71%	23.12%	0.81	27.40%	1.12
Funeral Services	6	1.12	49.48%	28.66%	<b>0.83</b>	2.94%	0.85

## ANEXO N°. 13

## PRIMA DE RIESGO

	Annual Returns on Investments in			Compounded Value of \$ 100				
<i>Year</i>	<i>S&amp;P 500</i>	<i>3-month T.Bill</i>	<i>10-year T. Bond</i>	Stocks	T.Bills	T.Bonds	Stocks - Bills	Stocks - Bonds
1993	9.97%	2.98%	14.21%	\$44,483.33	\$1,134.84	\$2,181.77	6.98%	-4.24%
1994	1.33%	3.99%	-8.04%	\$45,073.14	\$1,180.07	\$2,006.43	-2.66%	9.36%
1995	37.20%	5.52%	23.48%	\$61,838.19	\$1,245.15	\$2,477.55	31.68%	13.71%
1996	22.68%	5.02%	1.43%	\$75,863.69	\$1,307.68	\$2,512.94	17.66%	21.25%
1997	33.10%	5.05%	9.94%	\$100,977.34	\$1,373.76	\$2,762.71	28.05%	23.16%
1998	28.34%	4.73%	14.92%	\$129,592.25	\$1,438.70	\$3,174.95	23.61%	13.42%
1999	20.89%	4.51%	-8.25%	\$156,658.05	\$1,503.58	\$2,912.88	16.38%	29.14%
2000	-9.03%	5.76%	16.66%	\$142,508.98	\$1,590.23	\$3,398.03	-14.79%	-25.69%
2001	- 11.85%	3.67%	5.57%	\$125,622.01	\$1,648.63	\$3,587.37	-15.52%	-17.42%
2002	- 21.97%	1.66%	15.12%	\$98,027.82	\$1,675.96	\$4,129.65	-23.62%	-37.08%
2003	28.36%	1.03%	0.38%	\$125,824.39	\$1,693.22	\$4,145.15	27.33%	27.98%
2004	10.74%	1.23%	4.49%	\$139,341.42	\$1,714.00	\$4,331.30	9.52%	6.25%
2005	4.83%	3.01%	2.87%	\$146,077.85	\$1,765.59	\$4,455.50	1.82%	1.97%
2006	15.61%	4.68%	1.96%	\$168,884.34	\$1,848.18	\$4,542.87	10.94%	13.65%
2007	5.48%	4.64%	10.21%	\$178,147.20	\$1,933.98	\$5,006.69	0.84%	-4.73%
2008	- 36.55%	1.59%	20.10%	\$113,030.22	\$1,964.64	\$6,013.10	-38.14%	-56.65%

2009	25.94%	0.14%	-11.12%	\$142,344.87	\$1,967.29	\$5,344.65	25.80%	37.05%
2010	14.82%	0.13%	8.46%	\$163,441.94	\$1,969.84	\$5,796.96	14.69%	6.36%
2011	2.07%	0.03%	16.04%	\$166,818.28	\$1,970.44	\$6,726.52	2.04%	-13.97%
2012	15.83%	0.05%	2.97%	\$193,219.24	\$1,971.42	\$6,926.40	15.78%	12.85%

**Arithmetic Average**

1928-2012	11.26%	3.61%	5.38%
1962-2012	11.10%	5.17%	7.19%
2002-2012	8.71%	1.65%	5.64%

***Risk Premium******Standard Error***

Stocks - T.Bills	Stocks - T.Bonds	Stocks - T.Bills	Stocks - T.Bond
7.65%	5.88%	2.20%	2.33%
5.93%	3.91%	2.38%	2.66%
7.06%	3.08%	5.82%	8.11%

## ANEXO N°. 13

## TASA BANCARIA PASIVA

Octubre 29 de 2013





**BANCO CENTRAL DEL ECUADOR**

[Ayudas](#)
[Anexo Directo](#)
[Contáctenos](#)

El Banco Central	Estadística	Mercados Financieros	Servicios Bancarios	Publicaciones de Banca Central
Museo Numismático	Biblioteca	Comunicación y Medios	Certificación Electrónica	Comercio Exterior

 Seleccione otro indicador ▼

**Datos Comparables**

Selección dato a comparar: --- ▼

Fecha Inicial: 1990 ▼ Enero ▼ 1 ▼

Fecha Inicial: 1990 ▼ Enero ▼ 1 ▼

FECHA	VALOR
Octubre-31-2013	8.17 %
Septiembre-30-2013	8.17 %
Agosto-30-2013	8.17 %
Julio-31-2013	8.17 %
Junio-30-2013	8.17 %
Mayo-31-2013	8.17 %
Abril-30-2013	8.17 %
Marzo-31-2013	8.17 %
Febrero-28-2013	8.17 %
Enero-31-2013	8.17 %
Diciembre-31-2012	8.17 %
Noviembre-30-2012	8.17 %
Octubre-31-2012	8.17 %
Septiembre-30-2012	8.17 %
Agosto-31-2012	8.17 %
Julio-31-2012	8.17 %
Junio-30-2012	8.17 %
Mayo-31-2012	8.17 %
Abril-30-2012	8.17 %
Marzo-31-2012	8.17 %
Febrero-29-2012	8.17 %
Enero-31-2012	8.17 %
Diciembre-31-2011	8.17 %

## ANEXO N°. 14

## ESCENARIO PESIMISTA

## ESTADO DE RESULTADOS

ESTADO DE RESULTADOS	1	2	3	4	5	6
<b>Ventas</b>	890.973,20	1.008.250,34	1.033.546,06	1.078.095,78	1.124.612,05	1.173.182,92
Costo de Ventas	-326.188,02	-381.986,18	-399.401,13	-417.610,03	-436.649,08	-456.556,13
<b>MBV</b>	<b>564.785,19</b>	<b>626.264,16</b>	<b>634.144,94</b>	<b>660.485,75</b>	<b>687.962,97</b>	<b>716.626,79</b>
<b>EGRESOS</b>						
Gastos Administrativos	-71.060,41	-79.011,12	-80.867,50	-82.759,43	-84.157,57	-86.029,72
Gastos de Ventas	-18.227,41	-19.244,39	-19.769,51	-20.389,09	-21.022,68	-21.670,78
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>-89.287,82</b>	<b>-98.255,51</b>	<b>-100.637,00</b>	<b>-103.148,52</b>	<b>-105.180,25</b>	<b>-107.700,50</b>
<b>EBITDA</b>	<b>475.497,36</b>	<b>528.008,65</b>	<b>533.507,93</b>	<b>557.337,23</b>	<b>582.782,72</b>	<b>608.926,29</b>
Depreciaciones	-38.278,00	-38.278,00	-38.278,00	-37.253,00	-37.253,00	-27.853,00
Amortizaciones	-2.205,26	-2.205,26	-2.205,26	-2.205,26	-2.205,26	0,00
<b>EBIT</b>	<b>435.014,10</b>	<b>487.525,38</b>	<b>493.024,67</b>	<b>517.878,96</b>	<b>543.324,46</b>	<b>581.073,29</b>
Interés	-29.193,77	-24.366,48	-18.243,66	-11.546,48	-4.221,06	0,00
Utilidad/Perdida en PPE						72.032,40
<b>EBT= UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN TRAB E IMPUESTOS</b>	<b>405.820,33</b>	<b>463.158,91</b>	<b>474.781,01</b>	<b>506.332,48</b>	<b>539.103,40</b>	<b>653.105,69</b>
<b>15% PARTICIPACION TRABAJADORES</b>	<b>-60.873,05</b>	<b>-69.473,84</b>	<b>-71.217,15</b>	<b>-75.949,87</b>	<b>-80.865,51</b>	<b>-97.965,85</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA</b>	<b>344.947,28</b>	<b>393.685,07</b>	<b>403.563,86</b>	<b>430.382,61</b>	<b>458.237,89</b>	<b>555.139,84</b>
IMPUESTO RENTA	-75.888,40	-86.610,72	-88.784,05	-94.684,17	-100.812,34	-122.130,76
<b>UTILIDAD OPERATIVA NETA</b>	<b>269.058,88</b>	<b>307.074,35</b>	<b>314.779,81</b>	<b>335.698,44</b>	<b>357.425,56</b>	<b>433.009,07</b>

### FLUJO DE CAJA LIBRE

<b>FLUJO DE CAJA OPERACIONAL</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
<b>UTILIDAD NETA</b>		269.058,88	307.074,35	314.779,81	335.698,44	357.425,56	433.009,07
REVERSION DE PARTIDAS NO OPERATIVAS		22.771,14	19.005,85	14.230,05	9.006,25	3.292,42	0,00
Intereses		29.193,77	24.366,48	18.243,66	11.546,48	4.221,06	0,00
Ahorro de Impuestos		-6.422,63	-5.360,63	-4.013,61	-2.540,23	-928,63	0,00
<b>RESULTADOS POR VENTA DE PPE</b>		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-87.879,53
Utilidad		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-72.032,40
Efecto Tributario		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-15.847,13
<b>UTILIDAD OPERATIVA DESPUES DE IMP</b>		291.830,02	326.080,21	329.009,86	344.704,69	360.717,98	345.129,54
+ PARTIDAS QUE NO SON DESEMBOLSOS							
Depreciaciones		38.278,00	38.278,00	38.278,00	37.253,00	37.253,00	27.853,00
Amortizaciones		2.205,26	2.205,26	2.205,26	2.205,26	2.205,26	0,00
<b>UTILIDAD OPERATIVA NETA LIQUIDA</b>		332.313,28	366.563,47	369.493,13	384.162,95	400.176,24	372.982,54
Variación Capital de Trabajo		0,00	16.191,46	4.949,11	5.180,10	5.267,69	0,00
<b>TOTAL FLUJO DE CAJA OPERACIONAL</b>		<b>332.313,28</b>	<b>382.754,93</b>	<b>374.442,24</b>	<b>389.343,06</b>	<b>405.443,94</b>	<b>372.982,54</b>
<b>FLUJO DE CAJA DE INVERSIONES</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
INVERSIONES EN PPE / RECUPERACIÓN	-997.355,00						421.309,35
INVERSIÓN EN CTNO / RECUPERACIÓN	-103.868,96						141.064,16
INVERSIÓN INTAGIBLES	-1.026,32						
<b>TOTAL FCI</b>	-1.102.250,28	-	-	-	-	-	562.373,51
<b>FCL = FCA</b>	<b>-1.102.250,28</b>	<b>332.313,28</b>	<b>382.754,93</b>	<b>374.442,24</b>	<b>389.343,06</b>	<b>405.443,94</b>	<b>935.356,06</b>

## VAN, TIR, VAA, VAC Y TIR DE LOS SOCIOS

FLUJO DE CAJA DE LA DEUDA	0	1	2	3	4	5	6
Capital	330.675,08	-30.505,07	-65.270,44	-71.393,26	-78.090,44	-85.415,87	
Interés		-29.193,77	-24.366,48	-18.243,66	-11.546,48	-4.221,06	-
Escudo Fiscal		9.838,30	8.211,50	6.148,11	3.891,16	1.422,50	-
TOTAL FLUJO DE CAJADEUDA	330.675,08	-49.860,54	-81.425,42	-83.488,81	-85.745,76	-88.214,43	-
FLUJO DE CAJA DE LOS SOCIOS	-771.575,20	282.452,75	301.329,51	290.953,43	303.597,30	317.229,51	935.356,06
RENTABILIDAD DEL PROYECTO							
VAN \$ 869.632							
CPPC 9,60%							
TIR 29,61%							
CALCULO VAA	0	1	2	3	4	5	6
VAA							
VAN BASICO 851.781,93	-1.102.250,28	302.460,44	317.075,40	282.323,78	267.187,38	253.241,68	531.743,53
FC DEL PROYECTO	-1.102.250,28	332.313,28	382.754,93	374.442,24	389.343,06	405.443,94	935.356,06
ke despalancado 9,87%							
VAN DE LA DEUDA (CON ESCUDO) 33.850,86	330.675,08	-45.743,61	-68.534,15	-64.468,68	-60.744,46	-57.333,32	0
FC DE LA DEUDA	330.675,08	-49.860,54	-81.425,42	-83.488,81	-85.745,76	-88.214,43	
Kd 9,00%							
TOTAL VAA 885.632,79							
VALOR AL CAPITAL Y TIR SOCIOS	0	1	2	3	4	5	6
VAC 873.052,59	-771.575,20	256.287,58	248.087,67	217.354,55	205.790,31	195.111,27	521.996,39
FC DE LOS SOCIOS	-771.575,20	282.452,75	301.329,51	290.953,43	303.597,30	317.229,51	935.356,06
Ke Apalancado 10,21%							
TIR RP 37%							

## ANEXO N°. 15

## ESCENARIO PESIMISTA

## ESTADO DE RESULTADOS

ESTADO DE RESULTADOS	1	2	3	4	5	6
<b>Ventas</b>	744.362,51	839.926,69	860.999,39	912.764,45	967.821,82	1.026.385,85
Costo de Ventas	-326.188,02	-389.476,11	-415.217,47	-442.660,14	-471.916,56	-503.106,60
<b>MBV</b>	<b>418.174,49</b>	<b>450.450,58</b>	<b>445.781,91</b>	<b>470.104,31</b>	<b>495.905,25</b>	<b>523.279,25</b>
<b>EGRESOS</b>						
Gastos Administrativos	-71.060,41	-80.455,91	-83.843,76	-87.357,91	-90.627,74	-94.360,85
Gastos de Ventas	-17.544,26	-18.692,86	-19.445,06	-20.359,66	-21.309,73	-22.297,10
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>-88.604,67</b>	<b>-99.148,77</b>	<b>-103.288,83</b>	<b>-107.717,56</b>	<b>-111.937,47</b>	<b>-116.657,94</b>
<b>EBITDA</b>	<b>329.569,82</b>	<b>351.301,82</b>	<b>342.493,09</b>	<b>362.386,74</b>	<b>383.967,79</b>	<b>406.621,31</b>
Depreciaciones	-38.278,00	-38.278,00	-38.278,00	-37.253,00	-37.253,00	-27.853,00
Amortizaciones	-2.205,26	-2.205,26	-2.205,26	-2.205,26	-2.205,26	0,00
<b>EBIT</b>	<b>289.086,56</b>	<b>310.818,55</b>	<b>302.009,82</b>	<b>322.928,48</b>	<b>344.509,52</b>	<b>378.768,31</b>
Interés	-70.388,34	-59.592,32	-45.403,32	-29.255,78	-10.879,35	0,00
Utilidad/Perdida en PPE						72.032,40
<b>EBT= UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN TRAB E IMPUESTOS</b>	<b>218.698,22</b>	<b>251.226,23</b>	<b>256.606,50</b>	<b>293.672,70</b>	<b>333.630,17</b>	<b>450.800,71</b>
<b>15% PARTICIPACION TRABAJADORES</b>	<b>-32.804,73</b>	<b>-37.683,94</b>	<b>-38.490,98</b>	<b>-44.050,91</b>	<b>-50.044,53</b>	<b>-67.620,11</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA</b>	<b>185.893,49</b>	<b>213.542,30</b>	<b>218.115,53</b>	<b>249.621,80</b>	<b>283.585,64</b>	<b>383.180,60</b>
IMPUESTO RENTA	-40.896,57	-46.979,31	-47.985,42	-54.916,80	-62.388,84	-84.299,73
<b>UTILIDAD OPERATIVA NETA</b>	<b>144.996,92</b>	<b>166.562,99</b>	<b>170.130,11</b>	<b>194.705,00</b>	<b>221.196,80</b>	<b>298.880,87</b>



**FLUJO DE CAJA LIBRE**

<b>FLUJO DE CAJA OPERACIONAL</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
<b>UTILIDAD NETA</b>		144.996,92	166.562,99	170.130,11	194.705,00	221.196,80	298.880,87
<b>REVERSION DE PARTIDAS NO OPERATIVAS</b>		54.902,91	46.482,01	35.414,59	22.819,51	8.485,90	0,00
Intereses		70.388,34	59.592,32	45.403,32	29.255,78	10.879,35	0,00
Ahorro De Impuestos		-15.485,43	-13.110,31	-9.988,73	-6.436,27	-2.393,46	0,00
<b>RESULTADOS POR VENTA DE PPE</b>		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-87.879,53
Utilidad		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-72.032,40
Efecto Tributario		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-15.847,13
<b>UTILIDAD OPERATIVA DESPUES DE IMP</b>		199.899,82	213.045,00	205.544,70	217.524,51	229.682,70	211.001,34
<b>+ PARTIDAS QUE NO SON DESEMBOLSOS</b>							
Depreciaciones		38.278,00	38.278,00	38.278,00	37.253,00	37.253,00	27.853,00
Amortizaciones		2.205,26	2.205,26	2.205,26	2.205,26	2.205,26	0,00
<b>UTILIDAD OPERATIVA NETA LIQUIDA</b>		240.383,09	253.528,26	246.027,97	256.982,77	269.140,96	238.854,34
Variación Capital de Trabajo		0,00	18.458,05	7.470,36	7.967,85	8.369,08	0,00
<b>TOTAL FLUJO DE CAJA OPERACIONAL</b>		<b>240.383,09</b>	<b>271.986,31</b>	<b>253.498,32</b>	<b>264.950,62</b>	<b>277.510,04</b>	<b>238.854,34</b>

<b>FLUJO DE CAJA DE INVERSIONES</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
INVERSIONES EN PPE / RECUPERACIÓN	-997.355,00						421.309,35
INVERSIÓN EN CTNO / RECUPERACIÓN	-103.698,17						154.941,14
INVERSIÓN INTAGIBLES	-1.026,32						
<b>TOTAL FCI</b>	<b>-1.102.079,49</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>576.250,49</b>
<b>FCL = FCA</b>	<b>-1.102.079,49</b>	<b>240.383,09</b>	<b>271.986,31</b>	<b>253.498,32</b>	<b>264.950,62</b>	<b>277.510,04</b>	<b>815.104,83</b>

**VAN, TIR, VAA, VAC Y TIR DE LOS SOCIOS**

<b>FUJO DE CAJA DE LA DEUDA</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
Capital	551.039,75	-46.622,72	-102.794,63	-116.983,63	-133.131,17	-151.507,60	
Interés		-70.388,34	-59.592,32	-45.403,32	-29.255,78	-10.879,35	-
Escudo Fiscal		23.720,87	20.082,61	15.300,92	9.859,20	3.666,34	-
<b>TOTAL FLUJO DE CAJADEUDA</b>	551.039,75	(93.290,19)	(142.304,34)	(147.086,03)	(152.527,75)	(158.720,61)	-
<b>FLUJO DE CAJA DE LOS SOCIOS</b>	<b>(551.039,75)</b>	<b>147.092,90</b>	<b>129.681,97</b>	<b>106.412,29</b>	<b>112.422,87</b>	<b>118.789,44</b>	<b>815.104,83</b>
<b>RENTABILIDAD DEL PROYECTO</b>							
<b>VAN</b>	<b>\$ 385.054</b>						
CPPC	9,23%						
<b>TIR</b>	<b>18,33%</b>						
<b>CALCULO VAA</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
<b>VAA</b>							
<b>VAN BASICO</b>							
<b>FC DEL PROYECTO</b>							
ke despalancado							
<b>VAN DE LA DEUDA (CON ESCUDO)</b>							
FC DE LA DEUDA							
Kd							
<b>TOTAL VAA</b>							
<b>VALOR AL CAPITAL Y TIR</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
<b>VAC</b>							
FC DE LOS SOCIOS							
Ke Apalancado							
<b>TIR RP</b>							

